

Современные научные исследования: актуальные теории и концепции:

Материалы Всероссийской (национальной)
дистанционной научно-практической
конференции

Саратов 2020

УДК 378:001.891
ББК 4

Современные научные исследования: актуальные теории и концепции:
Материалы Всероссийской (национальной) дистанционной научно-практической
конференции. / Под ред. И.В.Шариковой – Саратов: ООО «ЦеСАин», 2020. – 350 с.

ISBN 978-5-6044617-0-9

В сборнике собраны научные статьи, посвященные проблемам развития экономики в современном мире. Предназначен для научных сотрудников, преподавателей вузов, обучающихся.

УДК 378:001.891
ББК 4

Материалы изданы в авторской редакции

ISBN 978-5-6044617-0-9 © ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2020

Авдеева А.И.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОМПАНИЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: В современных условиях компании топливно-энергетического комплекса являются основой экономического развития страны. Ежедневно такие компании сталкиваются с проблемами эффективного распределения ресурсов, которые могут привести к увеличению доходов для целей инвестирования или потребления. Для решения таких проблем топливно-энергетическим компаниям необходимы соответствующие средства содействия, направленные на более эффективное распределение ресурсов. Одним из таких средств является экономический анализ, позволяющий получить четкую картину текущего экономического климата за счет оценки сильных и слабых сторон рынка. Автором статьи рассматриваются особенности и перспективы развития экономического анализа в компаниях топливно-энергетического комплекса и делается вывод, что в современных условиях роль экономического анализа растет как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. Вместе с тем, имеются некоторые проблемы практического применения экономического анализа в компаниях топливно-энергетического комплекса, связанные с недооценкой его роли в управлении и развитии таких компаний. Для решения существующих проблем необходимо совершенствование процессов проведения анализа с учетом отраслевых особенностей топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: экономический анализ, компании топливно-энергетического комплекса, определение выгод и затрат, ранжирование альтернатив

Avdeeva A.I.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

FEATURES AND PROSPECTS OF ECONOMIC ANALYSIS DEVELOPMENT IN FUEL AND ENERGY COMPANIES

Abstract: in modern conditions, companies of the fuel and energy complex are the main economic development of the country. On a daily basis, such companies face problems with efficient resource allocation, which can lead to increased revenue for investment or consumption purposes. In order to solve the problems that arise, fuel and energy companies need appropriate means to promote more efficient resource allocation. One of these tools is economic analysis, which allows you to get a clear picture of the current economic climate by assessing the strengths and weaknesses of the market. The author of the article examines the features and prospects of economic analysis in the fuel and energy complex companies and concludes that in modern conditions, the role of economic analysis is growing, both at the state level and at the level of individual economic entities. At the same time, there are some problems with the practical application of economic analysis in the fuel and energy complex companies, related to the underestimation of its role in the management and development of companies in the fuel and energy complex. To solve the existing problems, it is necessary to improve the analysis processes taking into account the industry characteristics of the fuel and energy complex.

Keywords: economic analysis, companies of the fuel and energy complex, determination of benefits and costs, ranking of alternatives.

Для Российской Федерации инвестиции в топливно-энергетический комплекс (далее – ТЭК) являются стратегически важными. В условиях масштабной модернизации ТЭК, основанной на выведении из эксплуатации генерирующих мощностей и инвестировании в новые проекты по созданию мощностей с использованием более совершенных технологий, необходимо получение четкой картины текущего экономического климата - в частности, влияния экономического климата на способность компаний ТЭК осуществлять свою деятельность. Первостепенное значение оценке экономического климата и его влияния отводится экономическому анализу.

В специализированной литературе экономический анализ определяется как «научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей» [4, 9] и как «системный подход к выяснению того, как оптимально использовать дефицитные ресурсы» [8]. Экономический анализ определяется как сложная система изучения хозяйственных явлений, находящихся в постоянном изменении, во взаимосвязи и взаимозависимости с комплексом внешних и внутренних условий бизнес-среды [3, 4]. Вне зависимости от содержания определения категории «экономический анализ» можно выявить его основное значение, заключающееся в прогнозировании развития компаний и снижении риска принятия неэффективных управленческих решений. В основе такого прогнозирования лежит применение различных способов сбора, группировки и аналитической обработки информации. Экономический анализ оценивает краткосрочные и среднесрочные детерминанты развития цен. Основное внимание уделяется реальной деятельности и финансовым условиям в экономике. Экономический анализ учитывает также и тот факт, что динамика цен на этих горизонтах в значительной степени зависит от взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров, услуг и факторов производства. Экономический анализ также включает в себя тщательный анализ шоков, поражающих экономику страны, их последствий для поведения издержек и ценообразования, а также краткосрочных и среднесрочных перспектив их распространения в экономике. Все вышеперечисленное можно назвать общим подходом к осуществлению экономического анализа, который используется всеми без исключения хозяйствующими субъектами. Однако данных экономического анализа, собранных в рамках общего подхода для прогнозирования и совершенствования управления, не всегда достаточно. В этой связи принципиальное значение отводится особенностям проведения экономического анализа с учетом отраслевых особенностей. Компании ТЭК не являются тому исключением.

Так, главной особенностью проведения экономического анализа в компаниях ТЭК является учет таких факторов, как будущие цены на электроэнергию, срок службы энергетических установок, затраты на эксплуатационный период и вывод установок из эксплуатации, анализ денежных потоков (номинальные эксплуатационные расходы, капитальные затраты, движение оборотных средств и налоги, возможная структура капитала и стоимости капитала для получения общей базы затрат).

Анализ денежных потоков позволяет оценить экономическую эффективность компаний ТЭК. Экономический анализ имеет важное значение и для определения

осуществимости любого энергетического проекта как с участием атомных электростанций, так и гидроэлектростанций и тепловых электростанций. Его основная цель – помочь в создании и отборе проектов, которые будут способствовать благосостоянию общества.

Экономические аспекты энергетики носят комплексный характер. Во многих случаях основная задача заключается в привлечении и организации инвестиций в проекты энергетической инфраструктуры. За последние десятилетия стало ясно, что преобразование централизованно контролируемых энергетических систем в либерализованные рынки может создать надлежащие условия для прямых инвестиций и способствовать развитию конкуренции. Поскольку экономический анализ – это системный подход анализа для определения оптимального распределения ресурсов, он позволяет сравнивать различные альтернативы в достижении конкретной цели (развитии энергетических проектов) при заданном наборе допущений и ограничений. Анализ затрат и выгод позволяет сравнить экономические затраты по проекту с экономическими выгодами по нему. Экономическая выгода должна учитывать альтернативные издержки использования используемых ресурсов и измерить в денежном выражении частные и социальные издержки и выгоды проекта для общества или экономики. В ходе анализа должна оцениваться экономическая целесообразность энергетического проекта и сравниваться его экономические показатели с другими (взаимоисключающими) альтернативами [2].

Вне зависимости от того, используется экономический анализ для совершенствования текущей деятельности или для развития проектов, каждый субъект, проводящий его, сталкивается с экономической проблемой: он хочет достичь большего, чем позволяют его ресурсы. Эта проблема требует ответа на два фундаментальных экономических вопроса: какие цели должны быть достигнуты и как эти цели должны быть достигнуты. Ответ на первый вопрос состоит в том, что цель должна быть достигнута только тогда, когда ценность, получаемая от ее достижения, равна или превышает ее стоимость. Общий ответ на второй вопрос таков: каждая поставленная цель должна быть достигнута при наименьшем возможном объеме ресурсов или при наименьших затратах. При правильной оценке всех факторов экономический анализ обеспечивает системный подход к решению обозначенных экономических вопросов. Проблема распределения ресурсов стоит перед руководителями топливно-энергетических компаний, а экономический анализ позволяет обеспечить таким лицам, принимающим решения, системный подход к принятию решений о распределении ресурсов, ведущих к достижению соответствующих целей с наименьшими затратами.

Анализ научной литературы, а также экспертных мнений по вопросам развития энергетического комплекса Российской Федерации с ориентацией на экономический климат страны, проведенный автором статьи, показал, что в настоящее время компании ТЭК недооценивают роль экономического анализа, в том числе его значение в принятии управленческих решений [5, 6, 9]. Любой проект или регулирование, фактически осуществляемые без четкого понимания желаемого результата, скорее всего будут неэффективными и, возможно, ненужными, что видится недопустимым в такой стратегически важной отрасли, как энергетика. Для решения существующей проблемы необходимо найти соответствующее направления

развития экономического анализа для компаний ТЭК. Первым направлением развития является постановка компаниями ТЭК четких целей анализа. Экономический анализ не может быть проведен до тех пор, пока не будут точно определены конкретные цели. Цель должна быть сформулирована в терминах желаемых результатов проекта или развития. Например, цель обеспечения наблюдения за отраслью должна быть сформулирована в терминах ожидаемого улучшения в преимуществах – увеличение емкости отрасли, уменьшенные цены на энергетические ресурсы и пр. В некоторых ситуациях цель будет определяться внешними факторами. Например, государство может санкционировать достижение той или иной конкретной цели. Роль анализа в таком случае ограничивается формулированием сжатого изложения поставленной задачи и прояснением неясностей, которые могут в ней присутствовать.

Следующим направлением развития является осуществление экономического анализа с учетом выгод и затрат. Этот шаг требует, чтобы стоимость всех поддающихся количественной оценке выгод и затрат оценивалась в денежном эквиваленте. Что касается выгод, то, прежде всего, необходимо определить услуги, которые можно получить в результате осуществления проекта или развития. Затем должна быть определена стоимость этих услуг. Что касается затрат, то необходимо определить физические ресурсы, которые будут потребляться проектом или программой развития, и оценить их стоимость.

Еще одним направлением развития может быть сравнение в рамках экономического анализа выгод и затрат и ранжирование возможных альтернатив. Именно этот шаг дает ответы на экономические вопросы о том, какие цели следует преследовать и как наиболее эффективно их достичь. В нем устанавливается, превышают ли выгоды затраты и тем самым указывается, должны ли быть достигнуты поставленные цели. Кроме того, путем ранжирования альтернатив экономический анализ определяет, какие из них являются наиболее эффективными для достижения поставленной цели.

Подводя итог, необходимо отметить, что за последние десятилетия определяющие факторы принятия решений претерпели изменения, эволюционировав от критериев, доминирующих в экономике, к набору показателей, охватывающих общество и окружающую среду вместе с экономикой в более широкой перспективе устойчивого развития. Следовательно, всесторонний анализ преимуществ и недостатков альтернативных вариантов должен стать краеугольным камнем процесса принятия решений. В энергетическом секторе этот анализ должен основываться на большем числе факторов, охватывающих различные аспекты, такие, как: постановка конкретных целей, определение и сравнение выгод и затрат, ранжирование возможных альтернатив с учетом отраслевых особенностей ТЭК. Только при таком подходе к развитию экономического анализа в компаниях ТЭК возможно наиболее эффективно развивать проекты и управлять имеющимися ресурсами.

Список литературы

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2011. - 718 с.

2. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Методология мониторинга и аналитической оценки эффективности инновационных проектов на основе стекхолдерского подхода. / М.: Изд. Русайнс. - 2017. – 210 с.
3. Волгапова А.Н. Экономический анализ и его роль в системе управления деятельностью спортивной организации // Экономика, управление, финансы: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). - Краснодар: Новация, 2016. - С. 56-59.
4. Куприянова Л.М., Усанов А.Ю., Гавель О.Ю. Теория анализа деятельности экономических субъектов. Интерактивный курс для студентов обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «экономика» (квалификационная (степень) уровень бакалавр) и 38.03.02 «менеджмент» (квалификационная (степень) уровень бакалавр) // Экономика. Бизнес. Банки. 2017. № 55. С. 265.
5. Климова Н.В. Экономический анализ: история и перспективы развития // Экономический анализ: история и практика. - 2009. - № 23. – С.2.
6. Малахов В.А., Дубынина Т.Г. Сценарий социально-экономического развития Регионов страны на период до 2030 года с учетом реализации крупных инвестиционных проектов в субъектах РФ // Проблемы прогнозирования. – 2016. - №3. – С.95-108.
7. Малахов В.А., Дильман М.Д. Глава в монографии «Россия-2014. Детальный обзор энергетической политики» Международного энергетического агентства. Взгляд из России. Комментарии российских экспертов к публикации МЭА / под общей редакцией К.В. Гадзацева. - М.: 2014. - 132 с.
8. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. - Ростов н/Д.: Феникс, 2014. - 576 с.
9. Малахов В.А. Методика системных исследований перспектив развития энергетики во взаимосвязи с экономикой // Приглашенный доклад на Втором Российском экономическом конгрессе. Суздаль, 18 февраля 2013 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.econorus.org/c2013/program.phtml?vid=report&eid=823> (дата обращения 13.03.2020).

Алайкина Л.Н., Котар О.К.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Налоговая политика направлена на изменение порядка государственных расходов, налогообложения, предоставления льгот, субсидий и трансфертных платежей. Основная цель налоговой политики- достижение экономической стабильности и бюджетно-финансовой устойчивости. Роль налогообложения в формировании бюджетной системы является одной из определяющих- именно налоговая политика определяет степень поддержки региональным и местным бюджетам и оказывает непосредственное влияние на их формирование.

Ключевые слова: налогообложение, бюджет, налоговая политика, налоги, налоговые доходы.

Алайкина Л.Н., Котар О.К.,

INFLUENCE OF TAX POLICY ON THE FORMATION OF THE BUDGET OF THE SARATOV REGION

Abstract: The tax policy is aimed at changing the order of government spending, taxation, the provision of benefits, subsidies and transfer payments. The main goal of tax policy is to achieve economic stability and fiscal sustainability. The role of taxation in the formation of the budget system is one of the determining ones - it is the tax policy that determines the degree of support to regional and local budgets and has a direct impact on their formation.

Keywords: Taxation, budget, tax policy, taxes, tax revenues.

Объем налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в отчетном периоде возрос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 335,8 млн. рублей (3,1 %) и составил 11 156,6 млн. рублей.



Рисунок 1- Динамика исполнения доходов местных бюджетов в млн. рублей

Неналоговые доходы местных бюджетов области составили на 1 октября 2018 года 1 498 млн рублей, что ниже показателя сложившегося за 9 месяцев 2017 года на

235,9 млн. рублей или на 13,6 %. Неналоговые доходы обеспечили в общем объеме налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов 13,4 %, что на 2,6 процентных пункта меньше по сравнению с аналогичным периодом 2017 года (16%).

Перейдем к рассмотрению доходов местных бюджетов по состоянию на 1 октября 2018 года. Доходы местных бюджетов исполнены в объеме 30 040,3 млн. рублей, что составило рост на 8,3% к аналогичному периоду прошлого года.

Эти изменения представлены на рисунке 2.

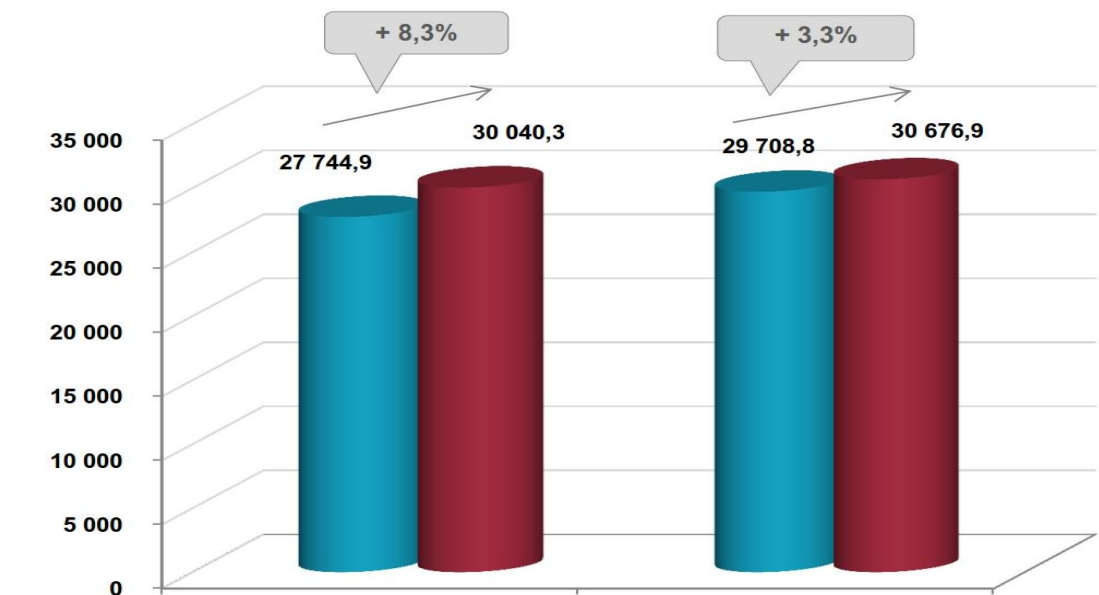


Рисунок 2- Доходы и расходы местных бюджетов в млн. рублей

Данные финансовые показатели напрямую повлияли на динамику исполнения доходов местных бюджетов Саратовской области и обусловили дальнейшую бюджетную и налоговую политику.

Теперь рассмотрим динамику безвозмездных поступлений местным бюджетам из других бюджетов бюджетной системы. Объем безвозмездных поступлений местным бюджетам из областного бюджета составил по состоянию на 1 октября 2018 года 18 882,7 млн. рублей (111,6 % к прошлогоднему уровню), в том числе без учета субвенций- 6 609,5 млн. рублей или 118,6% к аналогичному периоду 2017 года.

В общей сумме поступивших по состоянию на 1 октября 2018 года в местные бюджеты безвозмездных поступлений (без учета других безвозмездных поступлений и возвратов остатков) субвенции составили 12 273,2 млн. рублей (65%), субсидии 3 576,1 млн. рублей (18,9 %), дотации 2 415,9 млн. рублей (12,8%), иные межбюджетные трансферты- 617,5 млн. рублей (3,3%). Данные показатели представлены на рисунке 3.

Доходы бюджета города - поступающих в бюджет денежных средств, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета - формируются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, законодательством о налогах и сборах и законодательством об иных обязательных платежах. К доходам бюджета относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

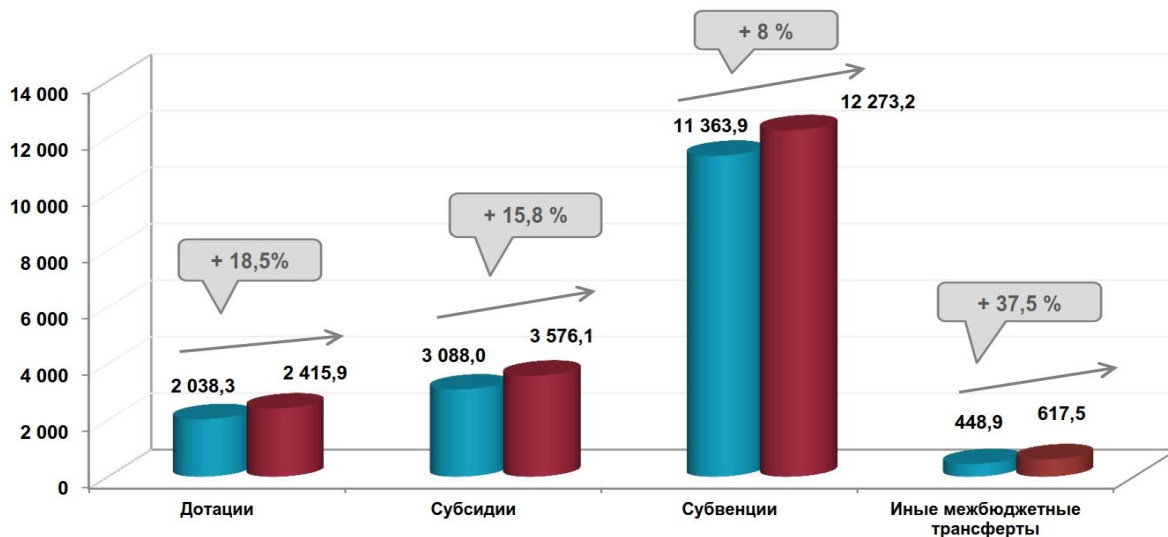


Рисунок 3- Динамика безвозмездных поступлений местным бюджетам из других бюджетов бюджетной системы в млн. рублей.

Рассмотрим практическое влияние налоговой политики на формирование городского бюджета Саратова.

Формирование налоговых и неналоговых доходов на 2018 год осуществлялось на основе показателей прогноза социально-экономического развития города, согласованных с министерством экономического развития Саратовской области, а также предложений главных администраторов доходов бюджета - органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти Саратовской области и органов местного самоуправления.

Таблица 1 - Доходы бюджета муниципального образования «Город Саратов» за 2016-2017 годы, тыс. руб.

Наименование	Исполнено за 2016 год	Уточненные бюджетные назначения на 2017 год	Исполнено за 2017 год	% к уточненным бюджетным назначениям на 2017 год	% к 2016 году
Налоговые и неналоговые доходы	6329320,7	6596475,0	6605288,1	100,1	104,4
в том числе:					
Налог на доходы физических лиц	3781729,6	3970679,5	4039914,6	101,7	106,8
Налог на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	42498,3	38795,0	39433,1	101,6	92,8
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	670639,2	629000,0	624837,3	99,3	93,2
Единый сельскохозяйственный налог	8068,3	6000,0	6290,6	104,8	78,0
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	20624,3	30000,0	32631,9	108,8	158,2
Налог на имущество физических лиц	377494,2	460000,0	481561,4	104,7	127,6
Земельный налог	390719,7	380000,0	381218,9	100,3	97,6

Наименование	Исполнено за 2016 год	Уточненные бюджетные назначения на 2017 год	Исполнено за 2017 год	% к уточненным бюджетным назначениям на 2017 год	% к 2016 году
Государственная пошлина	145455,5	165000,0	173855,2	105,4	119,5
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	-2,7		80,3		
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	524810,2	581363,6	565071,8	97,2	107,7
Платежи при использовании природными ресурсами	27629,1	18040,0	17874,4	99,1	64,7
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	93671,1	10247,6	11280,1	110,1	12,0
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	119836,6	176876,4	85632,7	48,4	71,5
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	126107,2	130447,9	145545,6	111,6	115,4
Прочие неналоговые доходы	40,1	25,0	60,2	240,8	150,1
Безвозмездные поступления	8581640,3	8395965,6	8231755,1	98,0	95,9
в том числе:					
Безвозмездные поступления из областного бюджета	8583762,9	8405344,6	8241134,1	98,0	96,0
Всего доходов	14910961,0	14992440,6	14837043,2	99,0	99,5

В структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования «Город Саратов» налоговые доходы составляют 87,5%, неналоговые – 12,5%.

Основные бюджетообразующие доходные источники бюджета муниципального образования «Город Саратов»:

- налог на доходы физических лиц (61,2%);
- единый налог на вмененный доход (9,5%);
- налог на имущество физических лиц (7,3%);
- земельный налог (5,8%).

Поступления по доходам, администрируемым УФНС России по Саратовской области, в целом выполнены на 69,2% к уточненным бюджетным назначениям, из них:

1. По налогу на доходы физических лиц в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 3027016,6 тыс. руб. или 72,3% к уточненным бюджетным назначениям и 109,2% к аналогичному периоду 2017 года, что объясняется ростом фонда оплаты труда и вовлечением задолженности по налогу.

2. По единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 428869,5 тыс. руб. или 67,5% к уточненным бюджетным назначениям и 92,5% к аналогичному периоду 2017 года. Снижение поступлений обусловлено сокращением количества

налогоплательщиков, а также не исполнением отдельными налогоплательщиками обязательств по уплате текущих платежей и задолженности прошлых периодов.

3. По единому сельскохозяйственному налогу в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 6159,1 тыс. руб. или 69,7% к уточненным бюджетным назначениям. Уплата налога производится два раза в год. За 9 месяцев 2018 года поступили платежи по итогам налогового периода за 2017 год по сроку уплаты до 31 марта 2018 года, авансовые платежи за 2018 год по сроку уплаты до 25 июля 2018 года. Уменьшение поступлений связано с сокращением доходов от реализации продукции по отдельным налогоплательщикам.

4. По налогу, взимаемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 17305,5 тыс. руб. или 66,5% к уточненным бюджетным назначениям, что связано с уменьшением количества налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения.

5. По налогу на имущество физических лиц в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 205093,2 тыс. руб. или 42,2% к уточненным бюджетным назначениям. В соответствии со ст. 409 Налогового кодекса Российской Федерации, уплата налога производится не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.

6. По земельному налогу в бюджет муниципального образования «Город Саратов» поступило 233329,4 тыс. руб., что составляет 67,3% к уточненным бюджетным назначениям и 95,5% к аналогичному периоду 2017 года, что объясняется изменением кадастровой стоимости земельных участков в соответствии с решениями комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости земельных участков, а также не уплатой отдельными налогоплательщиками текущих платежей и задолженности прошлых периодов.

Особое внимание в налоговой политике уделяется специальным налоговым режимам для малого предпринимательства. Право на применение двухлетних «налоговых каникул» распространено на впервые зарегистрированных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере бытовых услуг. Законодательным органам субъектов Российской Федерации и представительным органам муниципальных образований предоставляется право понижать ставки соответственно по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Соответствующие проекты законов области подготовлены Правительством области и направлены в Саратовскую областную Думу.

В целях совершенствования налогового администрирования предполагается ввести институт предварительного налогового разъяснения (контроля). Ожидается, что данный институт снизит налоговые риски, сыграет существенную роль в стимулировании деловой активности за счет повышения стабильности и определенности правового регулирования налогообложения, а также предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом, поскольку полнота и достоверность представленной налогоплательщиком информации освободит его от риска применения к нему налоговых санкций.

Для увеличения возможностей налогоплательщиков проверки контрагентов рассматривается вопрос о расширении перечня информации, не относящейся к налоговой тайне.

Наряду с созданием комфортных условий администрирования для добросовестных налогоплательщиков важной задачей является ужесточение мер, направленных на противодействие созданию и использованию схем уклонения от уплаты налогов и незаконного возмещения налогов из бюджета. Планируется разработка правового механизма противодействия формально правомерным действиям налогоплательщиков, направленным на минимизацию своих налоговых обязательств, в том числе в части использования так называемых «фирм-однодневок».

Список литературы

1. Алайкина Л.Н., Андреев В.И., Котар О.К., Кузнецова Л.Н., Новикова Н.А., Крылов С.Н., Исаева Т.А. Оценка налоговой нагрузки как фактора экономического развития на макро - и микроуровне. ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова». Саратов, 2016.
2. Kuznetsov N.I., Ukolova N.V., Monakhov S.V., Shikhanova J.A. Provisions for effective development of regional agricultural systems in Russia's economy // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. Т. 8. № 2. С. 490-495.
3. Zhichkin K.A., Nosov V.V., Andreev V.I., Kotar O.K., Zhichkina L.N. Damage modelling against non-targeted use of agricultural lands // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2019. Vol. 341. 012005. doi:10.1088/1755-1315/341/1/012005

Алайкина Л.Н., Котар О.К.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: Налоги, появившись вместе с государством, с древнейших времен использовались им как основной источник средств для содержания органов государственной власти и материальной поддержки для исполнения ими своих функций. Изначально, сущности государства и налогов имеют взаимную связь, т.к. никакое государство не может полноценно существовать без взимания налогов; в то же время налоги - это один из признаков государства. Переход экономики России к рыночному хозяйству объективно требовал проведения налоговой реформы и создания такой налоговой системы, которая бы позволила эффективно управлять экономикой, учитывала интересы государства и населения. В ходе формирования налоговой политики России учитывался как международный опыт, так и национальные особенности развития страны.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика бюджет, бюджетная система, федеральный бюджет.

Alaykina L.N., Kotar O.K.,

PRACTICE OF APPLICATION OF TAX POLICY AT THE FEDERAL LEVEL

Abstract: Taxes, having appeared together with the state, have been used by him since ancient times as the main source of funds for the maintenance of public authorities and material support for the performance of their functions. Initially, the essence of the state and taxes are interconnected, because no state can fully exist without levying taxes; at the same time, taxes are one of the signs of the state. The transition of the Russian economy to a market economy objectively required a tax reform and the creation of such a tax system that would allow the economy to be effectively managed, taking into account the interests of the state and the population. In the process of forming the tax policy of Russia, both international experience and national characteristics of the country's development were taken into account.

Keywords: taxes, tax policy budget, budget system, federal budget.

Налоговая политика, проводимая в Российской Федерации, не только обеспечивает формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы, но является одним из действенных рычагов регулирования социально-экономических процессов. Стабилизация экономики и выполнение функций, отнесенных к компетенции субъектов Федерации, возможны при наличии эффективной региональной налоговой политики, соответствующей особенностям развития региона и экономической ситуации [12].

Прежде всего, рассмотрим различные определения налоговой политики, даваемые современными исследователями при анализе данного явления, представленные на рисунке 1.

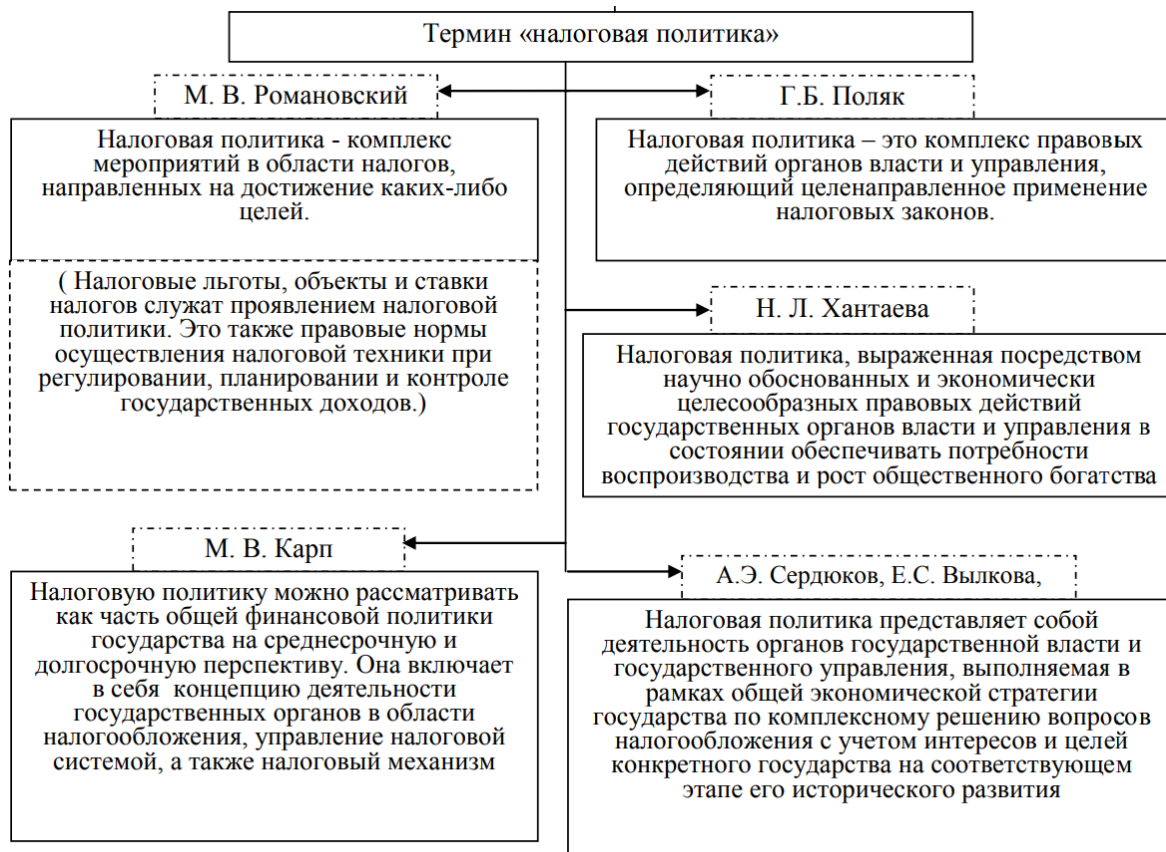


Рисунок 1 - Система определений термина «налоговая политика»

Согласно мнениям авторов (рисунок 1) можно сказать, что налоговую политику следует рассматривать как комплексную деятельность по управлению различными элементами налогов, обязательными компонентами которых являются участники налоговых правоотношений, налоговое законодательство и администрирование.

При рассмотрении понятия «налоговая политика» можно выделить ее субъект и объект (рисунок 2), которые обладают своими особенностями (рисунок 3).

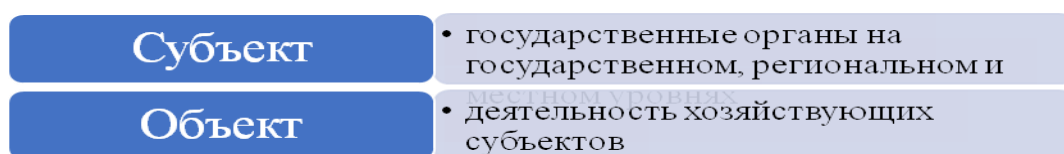


Рисунок 2- Структурные элементы налоговой политики



Рисунок 3- Особенности субъектов налоговой политики

Второй элемент налоговой политики – ее объект, к которому относится деятельность хозяйствующих субъектов. Объект налоговой политики должен учитывать действие всех налогов и сборов на деятельность юридических и физических лиц, прямо или опосредуемо регулируемую налогами.[12]

На современном этапе развития экономики налоговая политика представляет собой деятельность государственных органов, направленная на определение поэлементного состава региональных налогов в рамках реализации своих полномочий, обеспечение взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, а также разработку и принятие регионального законодательства в налоговой сфере[12].

Схематически задачи региональной налоговой политики представлены на рисунке 4.

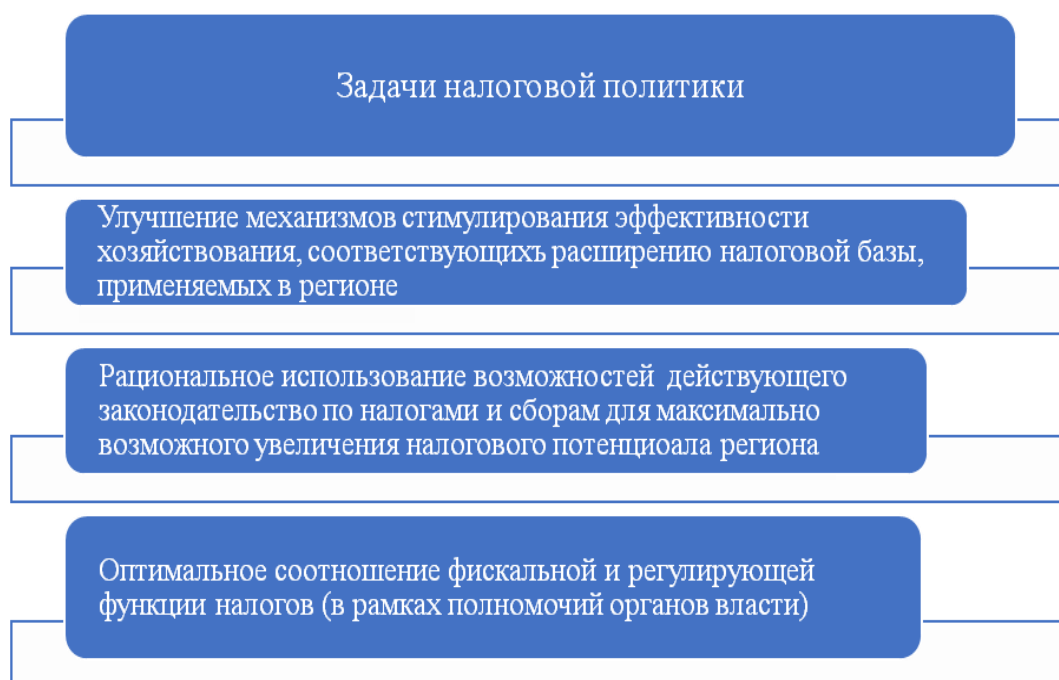


Рисунок 4- Задачи налоговой политики

Таким образом, теоретическая база бюджетной и налоговой политики согласуется с практическими установками, заложенными в Бюджетном послании Президента Российской Федерации и направлена на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям и создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития страны в посткризисный период, обеспечивая исполнение социальных обязательств государства, формирование надежной и сбалансированной пенсионной системы, поддержку реального сектора экономики и финансовой системы, создания стимулов для внедрения и развития современных технологий, повышения эффективности экономики и производительности труда.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.11.2018) [Принят Государственной Думой 17 июля 1998 года]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07. 1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.11.2018) [Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08. 2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018 с изм. и доп., вступ. в силу с 12.12.2018) [Принят Государственной Думой 19 июля 2000 года]. справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»
4. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах 2017 год
5. О бюджетном процессе в Саратовской области (с изменениями на 28 ноября 2017 года): Закон Саратовской области [Принят Саратовской областной Думой 26 декабря 2007 года].
6. О введении на территории Саратовской области налога на имущество организаций (с изменениями и дополнениями от 28.11.2017 г. N 117-ЗСО): Закон Саратовской области [Принят Саратовской областной Думой 19 ноября 2003 года].
7. О введении на территории Саратовской области транспортного налога (с изменениями на 8 ноября 2017 года): Закон Саратовской области [Принят Саратовской областной Думой 13 ноября 2002 года]
8. О внесении изменений в решение Саратовской городской Думы от 14.12.2017 № 27-200 «О бюджете муниципального образования «Город Саратов» на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов: Решение городской Думы № 36-272 от 28.06.2018.
9. О выявлении обстоятельств необоснованной налоговой выгоды: Письмо ФНС от 23.03.2017 № ЕД-5-9/547.
10. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р. [Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р].
11. Об областном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов N 115-ЗСО (с изменениями от 20 декабря 2017): Закон Саратовской области [Принят Саратовской областной Думой 22 ноября 2017 года].
12. Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Пензенской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов: Распоряжение Правительства Пензенской области от 24.10.2017 г. № 486-рП. 17 Об утверждении Порядка формирования перечня налоговых расходов Российской Федерации и оценки налоговых расходов Российской Федерации (по состоянию на 07.08.2018): Проект Постановления Правительства РФ [Подготовлен Минфином России]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»
13. Основные параметры исполнения консолидированного бюджета, областного бюджета и бюджетов муниципальных образований Саратовской области.

Андреев А.В., Иванов Н.А.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов, Россия

ЛОББИЗМ КАК ФОРМА ДИАЛОГА С ВЛАСТЬЮ

Аннотация: Статья посвящена исследованию лоббизма и форм, в которых он проявляется, а также проблеме его правового регулирования. Рассмотрены основные подходы к определению легального и теневого лоббизма, а также степень влияния теневого лоббизма на рыночные отношения.

Ключевые слова: лоббизм, континентальная модель, англосаксонская модель, теневой лоббизм, рыночная стратегия, инвестиционная стратегия.

Andreev A.V., Ivanov N.A.

LOBBISM AS A FORM OF DIALOGUE WITH STATE AUTHORITY

Abstract: The article is devoted to the study of lobbyism and the forms in which it appears, as well as the problem of its legal regulation. The main approaches to the definition of legal and shadow lobbyism, as well as the degree of influence of shadow lobbyism on market relations are considered.

Keywords: lobbyism, continental model, Anglo-Saxon model, shadow lobbyism, market strategy, investment strategy.

Основой любой государственной политики является принятие властных решений, которые являются прерогативой органов власти: законодательной, судебной и исполнительной. Иногда властные решения принимаются с подачи и в интересах лиц, не имеющих властных полномочий. Такие лица называются лоббистами, а сам процесс, соответственно, лоббизмом.

Лоббизм — вид деятельности, заключающийся в воздействии со стороны физических лиц и представителей негосударственных организаций на органы власти или органы местного самоуправления с целью добиться принятия (или непринятия) ими определённых решений.

В научной среде принято разделять лоббизм на легальный и теневой. Правовое регулирование легального лоббизма С.О. Доспан разделяет на 2 модели:

Первая модель, англосаксонская, принятая в США, Канаде и Австралии, жестко регулируется специальными законами. Например, в США в настоящее время действует Закон «О раскрытии лоббистской деятельности» 1995 г. Этот закон определяет всех участников лоббистской деятельности, допустимые формы диалога между ними, а также каждый их шаг, совершаемый в данном процессе.

Вторая модель, континентальная, предполагает, что специальных законов, регулирующих лоббистскую деятельность, нет. Такая модель наблюдается в большинстве стран мира, в т.ч. в Германии, Франции и России.

В России лоббизм ограничивается подачей петиций, массовой рассылкой писем в органы власти, проведением экспертизы законопроектов для государственного органа, проведением информационных кампании по обработке общественного мнения.

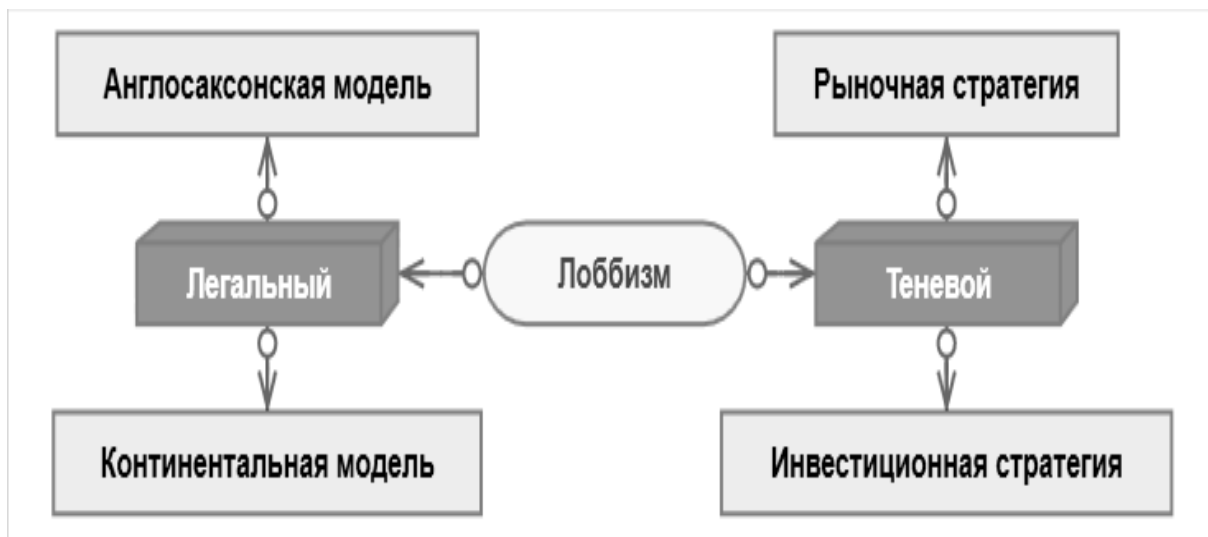


Рисунок 1 - Легальный и теневой лоббизм

Легальный лоббизм, так или иначе, сильно ограничивает лоббиста в доступных ему маневрах, поэтому существует такое явление, как теневой лоббизм. К лоббированию своих интересов незаконными путями, как правило, прибегают крупные предприятия и корпорации. Что же ими движет? Еще в 19 веке английский публицист Т.Дж. Даннинг ответил на этот вопрос. Он отметил, что главная цель капитала – получение прибыли, и капиталист не станет гнушаться никаких методов ради получения сверхприбыли.

Теневой диалог лоббиста с властью позволяет ему получить несравнимые конкурентные преимущества, позволяющие добиться тех самых 300 процентов прибыли. К таким преимуществам можно отнести:

- Избежание наказания за действия, нарушающие закон, который регулирует хозяйственную деятельность;
- Доступ к государственной поддержке без выполнения конкурсных условий;
- Сговор в контексте победы в тендерах, нарушение конкурсных условий;
- Участие в незаконном распределении, а также хищении государственных средств;
- Возможность осуществлять давление на конкурентов, используя государственные полномочия;
- Своевременное обеспечение информацией о новых законопроектах, которые могут повлиять на деятельность лоббиста;
- Попытки устранения конкурентов, с использованием сил репрессивных органов;
- Развитие бизнеса посредством использования государственных ресурсов (интеллектуальных, финансовых и др.);
- Влияние на законотворческую деятельность с целью обеспечения интересов бизнеса.

С. Барсукова выделяет две стратегии сращивания бизнеса и власти.

Первая стратегия, названная «рыночной», заключается в том, что отношения между бизнесом и властью складываются в устойчивую рыночную систему, в которой покупаются услуги, предоставляемые властью. При этом покупать могут не только заведомо противозаконные решения (такие операции наиболее рискованные),

но и услуги по ускорению процессов принятия решений, а также тех решений, что находятся в законодательно неоформленном пространстве.

Вторая стратегия, «инвестиционная», основывается на том, чтобы купить не саму услугу (человека, который ее предоставляет), а место, которое займет «свой» человек. Риск данной стратегии заключается в том, что необходимо крепко держать «поводок». Это в свою очередь предполагает дальнейшую «теневизацию» бизнеса, так как удержать выдвигенца можно только теневыми средствами. Легализация бизнеса же означает, что прежние договоренности скорее всего разрываются.

В России лоббистская деятельность в общественном сознании имеет негативный оттенок. Чаще всего ее соотносят с такими формами преступной деятельности, как подкуп должностных лиц, дача взятки, незаконное распределение и перераспределение денежных средств. Так же использование таких форм давления: шантаж, угрозы здоровью и жизни, nepoтизм (кумовство). Все это возникает вследствие отсутствия правового регулирования лоббистской деятельности и сложившейся ситуации в экономике страны.

Попытки утвердить лоббизм законодательно предпринимались неоднократно и, тем не менее, формально лоббизма в России нет. Во всяком случае четко это понятие не закреплено в законах, а соответственно лоббистская деятельность никак не регулируется. Следовательно, о разграничениях ответственности не может быть и речи. Поэтому, в условиях отсутствия легальных механизмов воздействия на власть, лоббист обращается к криминальным методам (подкупа, коррупции, незаконного сговора).

Список литературы

1. Арутюнян А. С. Современный лоббизм: формы, методы, проявления // Социологические исследования. 2014. № 6. С. 60-68.
2. Барсукова С. Ю. Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания // Мир России. Социология. Этнология. 2006. С. 164 -171.
3. Белоусов А. Б. Проблема вращающихся дверей в США: между лоббизмом и институциональной коррупцией // Актуальные проблемы научного обеспечения государственной политики Российской Федерации в области противодействия коррупции. 2019. С. 564—575.
4. Колосова Н.М. Лоббизм и коррупция // Журнал российского права. 2014. № 2. С. 53-59.
5. Спектор Е.И. Особенности и перспективы правового регулирования лоббизма в России // Журнал Российского права. 2016. №11. С. 12-20.
6. Сучкова А.А. Лоббизм: основные подходы к пониманию // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. 2016. С. 22- 30.
7. Dunning T. J. Trade's Unions and Strikes: Their Philosophy and Intention. - London: Published by the author, and Sold by M. Harley, No 5, Raquet court, Fleet street, E.C. 1860. - P. 35-36. - 52 p. (цит. по К. Маркс, «Капитал», гл.24 примечание в конце п.6. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. - 2-е изд. - Т. 23. - С. 770

Ахметвалеев Р. Р.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье обоснована необходимость формирования производственной стратегии хлебопекарного предприятия, определены задачи, ограничения стратегического планирования, его преимущества, а также инструменты принятия управленческих решений.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, стратегия, управленческие решения.

Akhmetvaleev R.R.

FORMATION OF THE PRODUCTION STRATEGY OF A BAKERY ENTERPRISE

Abstract: the article substantiates the necessity of forming the production strategy of a bakery enterprise, defines the tasks, limitations of strategic planning, its advantages, as well as tools for making managerial decisions.

Keywords: bakery industry, strategy, management decisions.

Экономическое состояние хлебопекарных предприятий свидетельствует, что существенных результатов можно добиться, только определившись со стратегией развития и оценив возможности принимаемых стратегических решений. Стратегия развития отдельного взятого предприятия является первичным звеном большой стратегии развития пищевой промышленности России, целью которой является обеспечение высоких и устойчивых темпов роста экономики страны.

Актуальность обращения к стратегии развития хлебопекарных предприятий обусловлена тем, что в усложняющемся процессе рыночных отношений важно прогнозировать предстоящие перемены, адекватно ориентироваться на них, разрабатывать стратегию стабилизации и развития предприятия, преодоления негативных явлений.

За последние годы в связи с неуклонным ростом номенклатуры продукции и темпов ее обновления, характер хлебопекарного предприятия изменился. Управление предприятием стало невозможным без эффективного планирования его деятельности и контроля реализации планов. Ускорение организации выпуска новой продукции выступает в качестве важнейшего инструмента удовлетворения запросов потребителей. Ограниченность финансовых ресурсов усиливает роль правильного выбора приоритетов экономической политики. Руководители пищевых предприятий вынуждены приспособлять свою экономическую деятельность (за счет изменения методов управления) не только к требованиям рынка, но и стратегическим целям развития отрасли, которые направлены на повышение эффективности использования материально-технического и интеллектуального потенциалов предприятий [1].

Задачей стратегического планирования является обеспечение стабильности и системности ее ключевых составляющих, таких как:

- представление о компетенции, т.е. понимание сильных сторон организации и потенциальных возможностей;
- определение ключевых моментов развития организации и сосредоточение внимания на них;
- обеспечение конкурентного преимущества благодаря инновациям, снижению себестоимости и цены;
- эффект синергии;
- постоянный анализ внешних и внутренних факторов окружающей среды, возможностей и угроз для организации, сильных и слабых ее сторон;
- понимание стратегических потребностей в трудовых, финансовых и материальных ресурсах; обеспечение их оптимального использования [2].

В современных быстромеменяющихся условиях предприятие должно постоянно заниматься сбором и анализом огромного объема информации отрасли, конкуренции и других факторах, поэтому именно стратегическое планирование является единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству средства создания плана на длительный срок, основу для принятия решений и формально способствует снижению риска при принятии этих решений [3].

Потенциальными преимуществами стратегического планирования являются:

- улучшение качества организационной работы;
- наличие четкого представления о направлении движения к будущему;
- возможность своевременного решения главных организационных проблем;
- достижение более высокого экономического показателя «затраты-эффективность»;
- формирование рабочего коллектива и накопление экспертных знаний;
- выполнение требований финансирующих организаций;
- принятие активной, а не выжидательной позиции по отношению к проблемам, стоящим перед организацией.

Стратегическое планирование имеет следующие ограничения: не является путем принятия будущих решений; предоставляет общее направление движения, основываясь на предположениях; не является макетом будущего; не может решить критические ситуации, угрожающие организации; не определяет всех критических факторов, связанных с организацией.

Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени. Выделяют четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования: распределение ресурсов; адаптация к внешней среде; внутренняя координация; организационное стратегическое предвидение.

Процесс распределения ресурсов включает в себя распределение ограниченных организационных ресурсов, таких как фонды, дефицитные управленческие таланты, технологический опыт.

Адаптация к внешней среде охватывает все действия стратегического характера, которые улучшают отношения организации с ее окружением.

Хлебопекарным организациям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям.

Внутренняя координация включает координацию стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон организации с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций.

Осознание организационных стратегий предусматривает осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организации, которая может учиться на прошлых стратегических решениях.

Список литературы

1. Родионова И.А. Инновационная стратегия развития предприятий пищевой промышленности Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 33 (408). С. 39-50.

2. Борисова Е.В. Стратегическое планирование в управлении экономическими системами // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 3 (25). С. 12-14.

3. Родионова И. А. Инновационный путь развития аграрной экономики // Инновации. 2010. № 9. С. 70-73.

Бабина К.И.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ И РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Малое предпринимательство является мощным инструментом, способствующим развитию производства и торговли, поддержанию конкурентной среды, созданию новых рабочих мест, увеличению реальных доходов населения и обеспечению значительных налоговых поступлений в бюджет. В силу такой значимости, государство создает различные механизмы поддержки данного сектора экономики. И одним из таких инструментов является налогообложение касательно субъектов малого бизнеса. На состояние малого бизнеса оказывают влияние множество факторов. Одним из таких, усложняющих деятельность предпринимателя, является несовершенство законодательства и, что впоследствии, сложность налогового процесса.

Ключевые слова: экономика, предприниматель, налоги, бюджет, законодательство

Babina K.I.

PROSPECTS AND THE ROLE OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: Small business is a powerful tool that contributes to the development of production and trade, maintaining a competitive environment, creating new jobs, increasing real incomes of the population and ensuring significant tax revenues to the budget. Due to this importance, the state creates various mechanisms to support this sector of the economy. And one of these tools is taxation regarding small businesses. The state of small business is influenced by many factors. One of those complicating the activities of the entrepreneur is the imperfection of the legislation and, subsequently, the complexity of the tax process.

Keywords: economy, entrepreneur, taxes, budget, legislation.

Как уже известно, малое предпринимательство играет весьма большую роль в экономике. Развитие данного сектора влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, то есть решает многие актуальные проблемы.

На роль отечественного малого бизнеса в некоторой степени воздействуют традиции советской плановой экономики и традиционного российского патернализма (административный диктат, антигосударственный вид деятельности). Позиция представителя малого предпринимательства, его проблемы и мнение учитываются государством в минимальной степени. Поэтому в настоящее время развитие малого предпринимательства в российских условиях как сектора экономики идет достаточно медленно.

Следует отметить, что доходы консолидированного бюджета, полученные от взимания налогов по специальным налоговым режимам, на протяжении всего времени их функционирования крайне малы. Это подтверждают показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 - Поступления налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов, в общем объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета РФ в 2016—2019 гг.

Показатель	2016		2017		2018		2019	
	Млрд. руб.	В % к итогу	Млрд. руб.	В % к итогу	Млрд. руб.	В % к итогу	Млрд. руб.	В % к итогу
Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ	6 284	100	7 659,5	100	9 733	100	10 958	100
УСН	109,4	1,74	134,4	1,75	159,0	1,63	188,8	1,72
ЕНВД	63,9	1,02	70,6	0,92	71,2	0,73	78,57	0,72
ЕСХН	2,2	0,04	2,7	0,04	3,8	0,04	3,8	0,035
Итого по специальным налоговым режимам	175,5	2,8	207,7	2,71	234,0	2,40	271,2	2

Проблемы с применением специальных налоговых режимов определяют достаточно низкий уровень их эффективности в стимулировании малого бизнеса.

В связи с изменениями в законодательстве, я думаю, тенденция к снижению показателей также будет продолжаться.

Подводя итог, стоит сказать, что роль малого бизнеса в российской экономике остается весьма незначительной. Его потенциал полностью не реализован. Доля малых предприятий в ВВП страны, занятость населения на таких предприятия, налоговые поступления в бюджет чрезвычайно малы по сравнению с аналогичными показателями экономически развитых стран.

С 2003 года каждый год публикуется Доклад «Ведение бизнеса» (англ. Doing Business Report). На данный момент по индексу легкости ведения бизнеса Россия занимает 112 место (таблица 2). Максимальный вклад внесло упрощение подключения к энергосетям. По уплате налогов Россия поднялась с 64-го на 56-е место. Количество платежей осталось прежним — 7, временные затраты — также (177 часов), общая налоговая нагрузка сократилась с 54,1% от прибыли до 50,7% [3].

Таблица 2 - Индексы легкости ведения бизнеса

Страна	2016	2017	2018	2019
Сингапур	1	1	1	1
Гонконг	2	2	2	2
США	5	4	4	4
Германия	22	19	20	21
Испания	49	44	44	52
Россия	124	120	112	92

Лидирующие позиции в рейтинге занимают Сингапур и Гонконг. Как известно, это так называемые оффшорные зоны. Там достаточно благоприятная зона для ведения бизнеса. Налогообложение на данных территориях приближено к нулю, предусмотрено большое количество льгот. Например, в Сингапуре, нулевая ставка на прирост капитала, нет валютного контроля. Россия сделала достаточно неплохой прорыв, но с возможностями нашей страны, возможным было бы достичь еще более высокой оценки.

Особенностью российского малого бизнеса в настоящий момент продолжает оставаться его высокая «теневизация». По словам министра финансов Антона Силуанова, данный сектор составляет приблизительно 15-20% от экономики [1]. По данным Всемирного банка, российская теневая экономика в 3,5 раза больше, чем у других стран «Большой семерки». Вследствие этого, бюджет РФ недобирает около 3 трлн. руб.

Конечно, на состояние данного вида предпринимательской деятельности оказывают влияние множество факторов, такие как: уровень государственной поддержки (целевые программы), система кредитования, коррупция, судебный произвол, высокие административные барьеры и так далее [2, с.33]. Но несовершенство законодательства и, что впоследствии, сложность налогового процесса оказывают огромное влияние на деятельность субъектов малого предпринимательства, особенно в связи с изменениями в налоговом законодательстве в настоящее время актуально. Я считаю, это является первопричиной существующего состояния отечественного малого бизнеса. Поэтому для России, я считаю, приемлемым и рациональным выходом из сложившейся ситуации – это реформирование налогового законодательства с усилением стимулирующей функции налоговой политики. Именно благоприятный налоговый климат создаст предпосылки приближению к мировым показателям малого предпринимательства, что в свою очередь, будет способствовать дальнейшему становлению и развитию экономики всей страны.

Список литературы

1. Глава Минфина оценил теневой сектор экономики РФ [Электронный ресурс] / Российское информационное агентство РБК. – Электрон. ст. – 2013. – URL.: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 02.04.2020).

2. Неволina О.В. Влияние макроэкономических факторов на устойчивое развитие малого предпринимательства// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №8. С.33-37.

3. Россия поднялась на 20 позиций в рейтинге Doing Business [Электронный ресурс] / Журнал Forbes. – Электрон.ст. – URL.:<http://www.forbes.ru/news/246713-rossiya-podnyalas-nadvadtsat-pozitsii-v-reitinge-doing-business>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 12.04.2020).

Белокопытов А.В.

ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, Россия

ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотация: В статье проводится анализ финансовых результатов сельскохозяйственных организаций, обосновываются пути увеличения прибыли, повышения эффективности производства. На основе оптимизации структуры молочного стада и улучшения кормового рациона предложены рекомендации по росту продуктивности коров.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, себестоимость, структура стада, кормовой рацион, продуктивность, воспроизводство стада.

Belokopytov A.V.

FINANCIAL PERFORMANCE OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF THE MARKET

Abstract: The article analyzes the financial results of agricultural organizations, substantiates ways to increase profits, improve production efficiency. Based on the optimization of the structure of the dairy herd and the improvement of the feed ration, recommendations are proposed for increasing the productivity of cows.

Keywords: profit, profitability, cost, herd structure, feed ration, productivity, herd reproduction.

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности отражается в финансовых результатах [2,4]. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности.

В условиях низкодоходности сельскохозяйственного производства рост финансовых результатов является приоритетной задачей на современном этапе [3]. Увеличение показателей рентабельности продукции позволит вести расширенное воспроизводства и интенсивно развивать отрасли в долгосрочной перспективе.

Согласно данным таблицы 1 видно, что в 2018 году в СПК «Кедр» Смоленской области абсолютная величина выручки от продажи товаров уменьшилась на 857 тыс. руб. или на 6,4% по сравнению с 2017 годом, что является отрицательной направленностью. Валовая прибыль и прибыль от продаж также уменьшились на 35,3% в 2018 году и составляют 2937 тыс. руб. Коммерческие и управленческие расходы отсутствуют. Себестоимость проданных товаров снизилась на 13,7%.

В структуре показателей, формирующих прибыль предприятия, наибольший удельный вес занимает себестоимость проданных товаров и услуг и в 2018 году она составляет 123,5%, что меньше ее удельного веса в 2017 году на 10,5 процентных пунктов. На втором месте по занимаемой доле удельного веса находятся прочие доходы и составляют 33,4%, что на 14,8 процентных пункта меньше уровня 2017 года.

Таблица 1 – Состав, структура и динамика финансовых результатов СПК «Кедр» Смоленской области

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	13 362	12 505	100	100
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	17 902	15 442	134,0	123,5
Валовая прибыль	-4 540	-2 937	-34,0	-23,5
Прибыль (убыток) от продаж	-4 540	-2 937	-34,0	-23,5
Проценты к уплате	1 429	1 258	10,7	10,1
Прочие доходы	6 445	4 174	48,2	33,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	476	-21	3,6	-0,2
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	413	-367	3,1	-2,9

Удельный вес валовой прибыли и прибыли от продаж равен -23,5%, что меньше на 10,5%-ных пунктов по сравнению с 2017 годом. Проценты к уплате в 2018 году составили 10,1% от выручки от продаж, что на 0,6%-ных пунктов меньше, чем в 2017 году. Удельный вес прибыли (убытка) до налогообложения и чистой прибыли (убытка) снизился на 3,4 и 3,1%-ных пункта соответственно.

Так как прочие доходы и расходы не планируются, поэтому являются неустойчивыми источником пополнения прибыли. Следовательно, предприятию необходимо увеличивать долю прибыли от продаж в чистой прибыли организации. Для этого необходимо расширить производство и снизить себестоимость продукции, которая в настоящий момент высока. Так, например, в ведущей отрасли предприятия – животноводстве – себестоимость в основном зависит от стоимости кормов, содержания основных средств [1,5].

В связи со сложившимся положением в молочном скотоводстве, следует улучшить существующий уровень продуктивности скота. Содержащийся скот – с хорошими породными данными, что позволяет улучшить продуктивность животных за счет имеющихся воспроизводственных возможностей и полноценного сбалансированного кормления.

Нами разработаны мероприятия по оптимизации структуры стада и улучшению кормового рациона животных СПК «Кедр».

При прогнозировании уровня продуктивности животных определяют предельный план или возможный уровень, которые устанавливаются предельными возможностями данной породы, а также породностью, качеством, структурой стада и степенью приближения уровня кормления и содержания к оптимальному.

Продуктивность планируем, исходя из примерной группировки (бонитировки) коров по удою. Даже в хорошо отселекционированном стаде наблюдаются значительные колебания в уровне продуктивности отдельных особей. В молочном стаде предприятия коров с удоем выше 4000 кг в год насчитывается около 42 голов или 21%, с удоем от 3500 до 3999 кг в год – 86 голов или 43%, с удоем от 3000 до 3499 кг в год – 54 головы или 27%. Остальные 18 голов (9%) имеют удои меньше 3000 кг в год.

По расчетам через пять лет при том же поголовье коров (200 голов), средний удои от 1 коровы составит 5285 кг, валовой надой должен составить 10570 ц в год. Это планируется сделать за счет более жесткой выбраковки коров в первые периоды

освоения. Из стада, прежде всего, необходимо вывести коров с низкой продуктивностью и воспроизводительной способностью. Постепенный ввод в стадо коров-первотелок с высокой продуктивностью позволит повысить его среднюю продуктивность.

Не менее важно для повышения продуктивности стада на молочных фермах создать условия для максимального использования генетического потенциала продуктивности взрослых коров и проявления их воспроизводительной способности. Осуществление со стороны зоотехнической службы хозяйства действенных мер по предупреждению бесплодия и яловости коров, организация эффективной работы по воспроизводству стада и проведение ее высококвалифицированными специалистами, материальное стимулирование рабочих, способствует повышению выхода приплода.

На перспективу, валовой надой увеличится на 43,6% за счет осуществления мер по рациональной организации численности и структуры стада. Расчеты показывают, что на планируемое поголовье коров 200 голов с удоем 5285 кг молока в год от коровы и валовым надоем на стадо в размере 10570 ц, потребуются кормовых ресурсов в размере 10198 ц к. ед.

Таким образом, по проекту потребность в кормах (составит по расчетным данным 10570 ц к. ед.) выше, чем фактический расход кормов за 2018 год (составил 9960 ц к. ед.), при условии, что поголовье остается неизменным, однако и отдача от затраченных кормов будет выше, т. к. рацион кормления будет сбалансированным.

В соответствии с проектными данными и на основании норм обслуживания животных, можно сделать вывод, что хозяйству потребуется 13 работников молочного скотоводства (в 2018 г. их было 15).

Эффективность всех вышеприведенных мероприятий представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные показатели экономической эффективности производства 1 ц молока в СПК «Кедр» Смоленской области

Показатели	Факт	Проект
Поголовье коров, гол.	200	200
Продуктивность 1 головы, ц	39,85	52,85
Валовой надой, ц	7970	10570
Реализовано молока, ц.	5506	9254
Цена реализации, руб.	2210,2	2366,3
Выручка от реализации, тыс. руб.	12169	21897
Полная себестоимость, тыс. руб.	10682	15408
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1940	1665
Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	1487	6489
Уровень рентабельности, %	13,9	42,1

При средней цене реализации 2366,3 руб. (2210,2 увеличили на 12,9% инфляции) за 1 ц молока и снижении себестоимости с 1940 до 1665 руб. рентабельность его производства составит 42,1%. За счет улучшения работы по воспроизводству стада, пересмотра кормовых рационов, производства кормов лучшего качества повысится уровень продуктивности коров. Введение полноценного кормления животных, сбалансированного по питательным веществам, позволит избежать перерасхода кормов. Таким образом, предложенные

мероприятий позволили улучшить финансовые результаты деятельности организации и повысить эффективность производства.

Список литературы

1. Кучумов А.В., Воробьева Е.С., Гончарова Н.З., Тарасова О.Б. Место и роль мясного скотоводства в продовольственном обеспечении региона и продовольственной безопасности страны // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 11. С. 60-67.

2. Лукашева О.Л., Семченкова С.В., Лазько О.В. Динамика инвестиций в основной капитал и их роль в воспроизводстве ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций // Московский экономический журнал. 2018. № 4. С. 44.

3. Миронкина А.Ю., Белокопытов А.В. Статистическое управление посредством медианы // Продовольственная безопасность: от зависимости к самостоятельности: материалы международной научно-практической конференции. Смоленск. 2017. С. 503-507.

4. Трофименкова Е.В., Миронкина А.Ю. Особенности экономических отношений в сельском хозяйстве в условиях кооперации // Проблемы и перспективы развития кооперации и интеграции в современной экономике: сборник статей I Международной научно-практической конференции. 2018. С. 459-462.

5. Цветков И.А., Белокопытов А.В. Эффективное управление аграрным производственным потенциалом в регионе // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 11. С. 30-36.

Билоус А.О., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

РОЛЬ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается роль оплаты труда в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Выделены основные угрозы экономической безопасности предприятия, связанных с оплатой труда. Сделаны выводы о важной роли системы обеспечения безопасности предприятия в рамках работы с кадрами.

Ключевые слова: система оплаты труда, экономическая безопасность предприятия, угрозы экономической безопасности.

Bilous A.O., Mironceva A.V.

THE ROLE OF REMUNERATION IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article discusses the role of remuneration in ensuring the economic security of an economic entity. The main threats to the economic security of the enterprise related to wages are highlighted. Conclusions are drawn about the important role of the enterprise security system in the framework of work with personnel.

Keywords: wage system, economic security of the enterprise, threats to economic security.

Экономическая безопасность предприятия может характеризоваться как состояние ограждения организации от негативного воздействия угроз внешнего и внутреннего характера, при котором гарантируется стабильное осуществление главных коммерческих потребностей и целей хозяйственной деятельности. В свою очередь система обеспечения экономической безопасности предприятия содержит в себе комплекс мероприятий управленческой, экономической и правовой направленности, осуществляемый руководством в целях защиты финансово-экономических интересов предприятия от реальных или потенциальных угроз, которые могут привести к потере разного рода ресурсов [1]. Сущность определения экономической безопасности предприятия является основой для создания мер по ее обеспечению, разработки механизмов концепции и мониторинга для обеспечения экономической безопасности на предприятии.

Главной производительной силой общества являются трудовые ресурсы, представляющие собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает повышение уровня производства продукции его экономической эффективности [4, 5]. В настоящее время производительность труда во многом зависит от уровня заработной платы. Это объясняется тем, что заработная плата играет важную роль для обеспечения жизнедеятельности человека, развития общества и экономики.

Снижение заработной платы работников и высокая степень ее дифференциации по категориям работающих в конечном итоге обязательно

приведет к возникновению социальных конфликтов и внутренней нестабильности предприятия.

Можно выделить следующие виды угроз со стороны трудовых ресурсов предприятия:

- хищение имущества предприятия;
- использование ресурсов предприятия в собственных целях;
- получение платы за невыполняемую работу;
- шантаж компетентностью;
- шантаж полномочиями;
- разглашение коммерческой тайны;
- дисциплинарные нарушения;
- создание в коллективе невыносимого морально-психологического климата и другие.

Следует отметить, что в общей целостной системе управления предприятием подсистема обеспечения экономической безопасности тесно согласуется с работой подсистемы управления персоналом. Основная цель управления персоналом в условиях системы экономической безопасности предприятия – это поиск способов минимизировать риски и угрозы со стороны сотрудников.

Среди угроз экономической безопасности, связанных с оплатой труда и использованием человеческих ресурсов можно выделить следующие:

- утечка высококвалифицированных кадров ввиду переманивания конкурентами более интересным предложением по заработной плате и условиям труда. Индикатором для службы безопасности может служить рост текучести кадров и снижение показателя стабильности персонала;
- ослабление мотивации персонала к высокопроизводительному труду ввиду неэффективной материальной и нематериальной систем мотивации труда на предприятии. При этой угрозе происходит снижение показателя производительности труда, рост брака, снижение выручки предприятия и рост уровня затрат [2];
- распространение конфиденциальной информации предприятия за его пределами. Сотрудники, получающие низкую заработную плату, могут согласиться перепродать конкурентам технологию производства, бизнес идеи, план развития предприятия и т.д. Здесь индикатором является снижение конкурентоспособности предприятия, так как конкуренты, владея данной информацией, будут стремиться вытеснить нас с рынка [3].

Подведем итоги. От того какую зарплату получает работник напрямую зависит его работоспособность [6]. Если сотрудника устраивают условия и уровень заработной платы, его уровень жизни повышается. Следовательно, он будет работать, стремясь эффективнее делать свою работу. Таким образом, стабильное функционирование системы обеспечения безопасности предприятия в рамках работы с персоналом позволит смягчить или вообще ликвидировать данные угрозы, что в перспективе приведет к более устойчивому экономическому развитию предприятия. Если предприятия страны функционируют как отлаженный механизм, то в российской экономике появляется стабильность. При стабильной экономике, мы как мировая держава, можем конкурировать с другими странами, что позволяет выводить нашу экономику на новый уровень.

Список литературы

1. О безопасности: Федеральный закон от 28.12.2010 №390-ФЗ Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9002808>. (дата обращения 23.03.2020).
2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы М.: Издательство «Ось89», 2007. 208 с.
3. Егорова М.В. Финансовая безопасность предприятия и ее угрозы и влияние на экономическую безопасность / ред. Н.П. Белотелова // Социальноэкономические проблемы в современной России. Сборник научных трудов преподавателей и магистрантов. М., 2017. С. 62-65.
4. Кузнецова Я. В. Совершенствование организации оплаты труда работников предприятия // Молодой ученый. 2014. №1. С 369-374.
5. Макунина И.В., Миронцева А.В. Система стимулирования труда работников сельскохозяйственного производства как фактор повышения продовольственной безопасности России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 66-76.
6. Миронцева А.В. Новые подходы в формировании трудовых кадров села // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2. С. 252-256.

Боева А.М.

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ТЕНЕВЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В США

Аннотация: В данной работе были изучены основные направления воздействия законов США на устранение и предотвращение распространения теневых финансовых операций, а также была проанализирована эффективность применяемых государством мер в борьбе с теневым сектором экономики в банковской сфере. Кроме этого, были рассмотрены возможности применения опыта нивелирования теневых финансовых операций зарубежными странами.

Ключевые слова: теневая экономика, банковский сектор, нормативно-правовое регулирование, финансовая безопасность, теневые финансовые операции.

Боева А.М.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

METHODS OF STRUGGLE WITH SHADOW FINANCIAL OPERATIONS IN THE USA

Abstract: In this article, the main directions of the impact of US laws on the elimination and prevention of the spread of shadow financial transactions were studied, and the effectiveness of measures applied by the state in the fight against the shadow economy in the banking sector was analyzed. In addition, the possibilities of applying the experience of leveling shadow financial transactions by foreign countries were considered.

Keywords: shadow economy, banking sector, legal regulation, financial security, shadow financial operations.

Актуальность исследуемой темы, прежде всего, определяется необходимостью проведения поисков наиболее эффективных методов борьбы с теневым сектором экономики, представляющим собой прямую угрозу национальной безопасности посредством сдерживания потенциального роста экономики. К тому же повышенное внимание к данной проблеме обусловлено заметной тенденцией к формированию симбиотического характера отношений между легальным и нелегальным секторами экономики, что делает более затруднительным процесс выявления теневого сектора и минимизации ущерба, приносимого им. Таким образом, для решения данной проблемы необходимо постоянно совершенствовать и разрабатывать новые методические и организационные подходы в сфере государственного регулирования экономики.

Особого внимания требуют теневые финансовые операции, ведь борьба с ними способствует стабилизации и укреплению финансовой системы, представляющей собой операционный механизм распределения и перераспределения финансовых инструментов между экономическими субъектами. Эффективное решение данной проблемы предполагает контроль над всеми звеньями

финансово-кредитной системы: банковской системой, системой страхования, государственными и муниципальными финансами, а также контроль инвестиционной сферы и фондового рынка. Однако успешность борьбы с теневыми операциями в финансовой сфере предусматривает мониторинг всей теневой экономики, рассматриваемой как систему взаимосвязанных элементов, именно поэтому борьба с теневым сектором должна быть комплексной и нацеленной на все ее секторы.

Благодаря зарубежному опыту, а также всестороннему мониторингу данного вопроса возможно разработать наиболее эффективные способы решения данной проблемы.

Ключевым институтом в борьбе с теневыми финансовыми операциями в США является система борьбы с финансовыми преступлениями – FinCEN в составе 340 профессионалов, деятельность которых направлена на защиту и сохранение стабильности финансовой системы, а также на борьбу с «отмыванием» денег и содействию национальной безопасности путем сбора, анализа и распространения финансовой информации и стратегического использования финансовых органов [2]. Основные законы, применяемые в области теневых операций в финансовой сфере:

- Закон О банковской тайне (BSA).
- Основной режим регулирования США по борьбе с отмыванием денег (AML) и финансированием терроризма (CFT).

Таким образом, в соответствии с BSA депозитарные учреждения, как организации наиболее подверженные «отмыванию» денег, обязаны предоставлять данные о финансовых операциях преступного характера, а также операциях с наличными средствами на сумму свыше 10 000 долл.[3] Иными словами, банки и другие депозитарные учреждения, включая брокерских дилеров, компании-эмитенты кредитных карт, страховые компании и компании, предоставляющие денежные услуги, владеют полезной для правительства информацией в борьбе с теневыми финансовыми операциями. Трудность в распознавании банками незаконных операций заключается в том, что террористические финансовые операции часто скрываются, например, под благотворительный сбор денег для гуманитарной помощи. Однако правительство может располагать информацией, позволяющей банкам останавливать или отслеживать подозрительные операции. Данный метод, прежде всего, основывается на выгодном положении финансовых учреждений для выявления преступных финансовых операций.

Эффективность вышеуказанных законов заключается в установлении непосредственно самого механизма легализации доходов, полученных преступным путем. Необходимо отметить, что для распознавания подозрительных транзакций банку необходимо знать, кто является бенефициарным владельцем счета, иметь представление об источниках его дохода и характерных для него финансовых операций. Например, большой денежный депозит будет нормальным для такого клиента как WalMart, однако для клиента, источник дохода которого является чек социального страхования, большой денежный депозит будет подозрительным. Таким образом, в обязанностях каждого финансового учреждения вести учет всей идентифицирующей информации о клиенте, а также указание типа документа, любого идентификационного номера, места и даты его выдачи.

Необходимо отметить, что существует две позиции, с помощью которых вычисляются подозрительные финансовые операции. Первая из них это «front end», здесь в проведении транзакции фигурируют кассиры и другие лица, имеющие непосредственный контакт с клиентом. Вторая позиция «back office», базирующееся на анализе финансовых транзакций, например, при банковском переводе. Иными словами, аналитики, специализирующиеся на банковских операциях, выявляют подозрительные транзакции для предотвращения процесса «отмывания» денег и финансирования терроризма. Однако в работе аналитиков важную роль играет программное обеспечение, позволяющее фиксировать подобные «аномальные» транзакции, обладающие нехарактерной деловой активностью для рассматриваемого клиента. В случае выявления подозрительных финансовых операций, проводится расследование. Если в дальнейшем подтвердиться акт совершения финансового преступления, банк в обязательном порядке предоставляет всю необходимую информацию о клиенте и разрывает отношения с ним [1].

Однако стоит учитывать, что сами банки также непосредственно могут быть вовлечены в теневые финансовые операции. Например, банк «Мелли», владельцем которого выступает правительство Ирана, создал две подставные компании в Нью-Йорке с целью получения дохода для правительства Ирана, а также, владея небоскрёбом на Манхэттене на Пятой авеню, генерирует миллионы долларов на закупку материалов, применяемых в ядерной и ракетной промышленности [4]. Таким образом, банк был внесен в санкционный список, однако также к мерам наказания могут быть отнесены штрафы, конфискация имущества, как например, в данном примере Правительство США предполагало конфисковать небоскреб и после продажи направить от 500 млн. долл. до 1 млрд. долл. на выплату материальной помощи жертвам международного терроризма, однако данное решение было отменено 9 августа постановлением 2-го Окружного апелляционного суда США в Манхэттене [5].

В заключение можно отметить, что в США борьба с теневыми финансовыми операциями преимущественно ведется на основе взаимодействия Правительства с финансовыми учреждениями, предоставляющими необходимую информацию о депозитарных владельцах вкладов. Здесь необходимо отметить роль опыта США, отраженный в ведении новых обязательств для российских банкиров в части предоставления в обязательном порядке информации о счетах своих клиентов в налоговые органы, которые теперь наделены правом без разрешения суда запрашивать информацию по счетам частных лиц у финансовых учреждений. Таким образом, в условиях глобализации экономических отношений заметна тенденция к интегрированию новых методов борьбы с теневыми финансовыми операциями на базе зарубежных стран, ведь при комплексном применении модифицированных методов анализа деятельности организаций, возможно сократить долю преступлений в финансовой сфере.

Список литературы

1. Монография Сотрудников национальной комиссии по борьбе с террористическими нападениями на Соединенные Штаты. Электронный ресурс - https://govinfo.library.unt.edu/911/staff_statements/911_TerrFin_Ch4.pdf
2. Официальный сайт Службы по борьбе с финансовыми преступлениями по предотвращению финансовых преступлений США. Электронный ресурс - <https://www.fincen.gov>

3. Официальный сайт правительства Соединенных Штатов Америки. Электронный ресурс - <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/bank-secrecy-act>

4. Официальный сайт Министерства финансов США. Электронный ресурс - <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/tg46.aspx>.

5. Официальный сайт информационного агентства EADaily. Электронный ресурс - <https://eadaily.com/ru/news/2019/08/12/ssha-i-iran-byutsya-za-neboskreb-amerikanskie-sudi-poluchili-vstryasku>

Бочарова Е.В.

ФГБУН «Институт аграрных проблем Российской академии наук», г. Саратов, Россия

ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕГАТЕНДЕНЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В исследовании сформулированы глобальные тенденции, изменяющие привычную для трудовых ресурсов среду. К их числу можно отнести: демографические изменения, технический прогресс, а также трансформация ценностей. Кроме того, определены соответствующие ключевые компетенции, которыми должны обладать в будущем работники сельского хозяйства.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, сельское хозяйство, работники, тенденции.

Bocharova E. V.

IMPACT OF MODERN MEGATRENDS ON THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF WORKERS OF AGRICULTURE

Abstract: The study formulated global trends that change the familiar environment for labor resources. These include: demographic changes, technological progress, as well as the transformation of values. In addition, the relevant core competencies that future agricultural workers should possess are identified.

Keywords: competencies, worker, agriculture, trend.

Понятие «тенденция» (от лат. *tendere* — направляться, стремиться) в основном понимается как «направление развития, склонность, стремление» [4]. Как правило, тенденция понимается как развитие, которое продолжается несколько лет и подтверждено эмпирически. Обычно тенденции движутся устойчиво, и циклические изменения и колебания не оказывают влияния на них.

Существует несколько мегатенденций, оказывающих влияние на изменение характера работы и профессиональных компетенций работников всех отраслей, в том числе сельского хозяйства. Выделим основные. Среди них: технический прогресс, демографические изменения, а также трансформация ценностей. Точно предсказать будущее невозможно. Поэтому детально спланировать потенциальные изменения, которые могут повлиять на сферу труда в ближайшие годы довольно сложно. Однако, важно учитывать долгосрочную перспективу, особенно в вопросах инвестирования в инновации.

Технологические достижения позволяют автоматизировать все большее число задач, традиционно выполняемых людьми. Первоначально такая автоматизация была сосредоточена главным образом на рутинных задачах (например, делопроизводство, бухгалтерия, отчетность). Однако с появлением больших данных, искусственного интеллекта, Интернета вещей и постоянно растущей вычислительной мощности (то есть цифровой революции) нестандартные задачи

также все чаще становятся автоматизированными. Во всем мире все активнее применяются дроны в сельском хозяйстве, т.е. специальные машины для отслеживания за ростом и состоянием сельхозкультур, внесения удобрений, обработки от сорняков и вредителей, а также уборки урожая. К сожалению, в нашей стране роботы применяются точечно и на небольшом количестве предприятий.

Демографические изменения. Россия стремительно теряет трудоспособное население: в 2018 году его доля снизилась до 55,4%. Тенденцию старения не удастся переломить уже 11 лет, а в последнее время ситуация только обострилась [5]. Каждый десятый сотрудник в сельском хозяйстве старше 60 лет. В связи с этим возникает нехватка квалифицированной рабочей силы, поскольку группы пожилых квалифицированных работников выходят на пенсию, а молодежь не стремится в отрасль. Старение приводит к перераспределению рабочей силы и ресурсов между секторами и профессиями по мере изменения потребительского спроса.

Изменяющиеся демографические и технологические достижения также влияют на индивидуальные предпочтения и общественные ценности – не только с точки зрения товаров и услуг, но также и на то, как люди выбирают работу. Рабочие дни становятся менее жесткими и менее ориентированными на традиционный рабочий день. В экономически развитых странах, например Великобритании 77% сотрудников работают в организациях, которые имеют гибкий график работы [6]. Технологические изменения позволяют сотрудникам выбирать работодателя, место работы, количество рабочих часов, а также интенсивность труда. В результате граница между работой и личной жизнью становится все более размытой, и мы наблюдаем постепенный переход от состояния сотрудника, пытающегося достичь лучшего «баланса между работой и личной жизнью» в направлении большей «интеграции между работой и личной жизнью». Что касается нашей страны, то менее половины (48,3%) опрошенных работников сельского хозяйства заявили, что продолжительность рабочего дня составляет 8 часов. Почти 14% указали, что трудятся в среднем 9-10 часов в сутки, около 11% респондентов заняты на рабочем месте 11-12 часов. О ненормированном рабочем дне заявили 3% трудящихся, затруднились подсчитать количество отработанных часов в день 7% тружеников отрасли. Каждый десятый работник занят менее 7 часов в день на своем рабочем месте [3]. Вопрос заключается не в том, сколько часов люди проводят на работе, а в том, справляются ли они с работой. Довольны выполняемой работой в той или иной степени более 60% опрошенных сотрудников аграрного сектора. Около четверти работников испытывают смешанное чувство по отношению к ней. Менее 8% опрошенных в большей или меньшей степени не удовлетворены нынешней работой.

В современных условиях одним из основных факторов конкурентоспособности работников сельского хозяйства выступает уровень развития профессиональных компетенций. Профессиональная компетенция - это комплекс качеств, а именно полученных знаний, дополнительных умений, профессиональных навыков, способов выполнения трудовой деятельности, характеристик личности, как психологических, так и мотивационных по отношению к определённому кругу производственных процессов, необходимых для эффективного выполнения поставленных трудовых задач [1,2]. Для того, чтобы работники сельского хозяйства могли обладать компетенциями для успешной навигации их в постоянно меняющейся и богатой технологиями рабочей среде,

потребуется качественное профессиональное образование. Становится актуальным непрерывное обучение на протяжении всей карьеры (переобучение, повышение квалификации, семинары, тренинги и т.д.). Вероятно, в будущем особенно важны будут два типа компетенций. Во-первых, с уменьшением рутинных задач все больше внимания будет уделяться навыкам, которые сложнее автоматизировать. Рынок труда все больше поощряет мягкие навыки, такие как способность общаться, работать в команде, решать проблемы и самоорганизовываться. Во-вторых, возрастает значение цифровых навыков, таких как умение использовать соответствующее программное обеспечение для работы. В этой связи имеются данные о значительном несоответствии между спросом и предложением на соответствующие навыки. По данным «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проведенного в 2018 году, лишь 40% работников аграрной сферы использовали Интернет в своей профессиональной деятельности в течение года. Быстро меняющиеся потребности в навыках повышают риск несоответствия и нехватки соответствующих компетенций. Для отдельных лиц несоответствие навыков оказывает негативное влияние на удовлетворенность работой и заработной платой. Для организаций нехватка навыков оказывает неблагоприятное влияние на производительность труда, а также увеличивается текучесть кадров.

Слияние нескольких мегатрендов – цифровизации, демографических изменений и трансформации ценностей – сильно меняет характер работы с точки зрения типа создаваемых рабочих мест, навыков, необходимых для этих рабочих мест, и способа организации работы. Проведенное исследование позволяет понять, каким образом основные тенденции трансформации профессиональных компетенций оказывают влияние на развитие навыков, которые будут востребованы в перспективе для построения успешной профессиональной карьеры.

Список литературы

1. Бочарова Е.В. Удовлетворенность трудом работников старшего возраста // Проблемы и перспективы инновационного развития мирового сельского хозяйства. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО СГАУ, 2016. С. 33-34.
2. Бочарова Е.В. Система компетенций работников агропромышленного комплекса // Историческая и социально-образовательная мысль. 2017. Т. 9 №5/1. С. 133- 140.
3. «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН. — URL: <http://www.hse.ru/rlms>. Опрос проведен в 2018 году. Выборка квотная, ограничена респондентами, работающими в агропродовольственном комплексе.
4. Толковый словарь русского языка: с включением сведений о происхождении слов / Институт русского языка им. В. В. Виноградова РАН; отв. ред. Н. Ю. Шведова. М.: ИЦ «Азбуковник», 2008. С. 977.
5. Численность населения по полу и основным возрастным группам // Труд и занятость в России. 2019: Стат.сб./Росстат. М., 2019. С. 15.
6. Thompson J. and Truch E. The Flex Factor: Realising the Value of Flexible Working. RSA, Action and Research Centre, London. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.thersa.org/__data/assets/pdf_file/0011/1526708/RSA_Flex_report_15072013.pdf

Булетова Н.Е., Соколов А.А.

Волгоградский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Волгоград, Россия

СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В работе с позиции маркетингового подхода рассматривается современная ситуация в сфере экспорта услуг российского образования, подходы к его стратегическому развитию с учетом положения вузов России на мировом рынке образования в условиях активного внедрения цифровых технологий в образовательный процесс и тенденций глобализации экономических, образовательных систем. Практическое значение результатов исследования заключается в возможности их применения образовательными организациями с целью повышения своей конкурентоспособности на международном уровне и повышения качества образовательных услуг, а также мониторинга результатов реализации федерального проекта по экспорту российского высшего образования.

Ключевые слова: экспорт образовательных услуг, маркетинговые технологии в образовании, обучающийся, образование, экспортный потенциал, экономический потенциал.

Buletova N.E., Sokolov A.A.

STRATEGIES FOR EXPORTING RUSSIAN HIGHER EDUCATION IN CONDITIONS OF DIGITALIZATION AND GLOBALIZATION

Abstract: The paper considers the current situation in the field of export of Russian education services, approaches to its strategic development, taking into account the position of Russian universities in the global education market in the context of the active introduction of digital technologies in the educational process and the trends in the globalization of economic and educational systems, from the perspective of a marketing approach. The practical significance of the research results lies in the possibility of their use by educational organizations in order to increase their competitiveness at the international level and to improve the quality of educational services, as well as to monitor the results of the implementation of the federal project of export of Russian higher education.

Keywords: export of educational services, marketing technologies in education, student, education, export potential, economic potential.

Одним из направлений стратегического развития, установленных Указом Президента РФ от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года», является формирование и реализация национального проекта «Образование». Бюджет проекта составляет 784,5 млрд. руб., срок его реализации определен с 01.01.2019 г. по 31.12.2024 г.

Предполагается, что с помощью данного проекта будут решаться две ключевые задачи. Первая – экономическая, заключается в повышении конкурентоспособности российской системы образования, что, в конечном счете, позволит войти в число 10 ведущих государств мира, которые являются признанными лидерами в решении вопросов повышения качества общего образования. Вторая – социальная, воспитание личности на принципах

нравственности и ответственности, всецело учитывая традиции и специфику жизнедеятельности народов России.

В рамках национального проекта предполагается совершенствование содержания образования, создание инфраструктуры, отвечающей современным требованиям, повышение качества подготовки, переподготовки и повышения квалификации профессиональных кадров, формирование и использование эффективных механизмов управления процессами, происходящими в образовательной сфере на федеральном, региональном и местном уровнях.

Национальный проект «Образование» имеет в своем составе десять федеральных проектов, одним из которых является «Экспорт образования», реализуемый с 01.01.2019 г. в запланированном объеме финансирования 107,5 млрд. руб. (13,7% от общей суммы бюджета национального проекта, 3 место среди других проектов). В этой связи «Экспорт образования» можно считать одним из приоритетных федеральных проектов, наряду с проектом «Современная школа» и «Молодые профессионалы». Средства на финансирование мероприятий в рамках проекта поступают из бюджетов различных уровней, а также из внебюджетных источников.

В соответствии с паспортом проекта цель определена следующим образом – удвоение численности иностранных граждан, обучающихся в российской системе высшего образования. Для этого запланированы вложения средств в развитие инфраструктуры высшей школы, реализация системы мер, направленных на повышение востребованности и конкурентоспособности российского образования, в том числе в вопросах трудоустройства иностранных студентов на российском рынке труда, реализации учебных курсов и программ российскими преподавателями на английском языке и т.п.

Достижимость целевых показателей федерального проекта «Экспорт образования», связанных с необходимостью удвоения численности иностранных граждан, обучающихся в российской системе высшего образования, к концу реализации данного федерального проекта, сильно отличается не только для разных ВУЗов страны, но и для разных регионов, имеющих сильные диспропорции в социально-экономическом, культурном развитии.

В результате реализации проекта может быть создана принципиально новая целевая модель международного сотрудничества Российской Федерации с другими странами по вопросам предоставления образовательных услуг, продвижения услуг российских образовательных организаций на мировом рынке, что позволит увеличивать количество иностранных студентов, обучающихся в российских вузах.

Для решения этой задачи в РФ организуются и проводятся летние и зимние школы, создаются различные ресурсные центры для обучения, в том числе за рубежом, талантливые иностранные обучающиеся имеют возможность участия в олимпиадах. Одновременно, в условиях повсеместного распространения цифровой экономики, получают развитие информационные ресурсы, роль которых постоянно возрастает и это происходит весьма быстрыми темпами, создавая, тем самым, конкурентную среду среди образовательных учреждений разных стран, создаются инфраструктурные объекты, формируется языковая среда.

Развитие экспортного потенциала российского образования является одной из важнейших задач реформирования в этой сфере. Однако, в настоящее время

актуальными проблемами здесь являются слабое нормативно-правовое обеспечение регулирования развития экспорта, низкий уровень системности и фрагментарность процесса разработки и принятия управленческих решений в данной области [2, с.74]. Проблемами в развитии экспортного потенциала российского образования являются системные недостатки миграционного законодательства и регулирования экспорта образовательных услуг, фрагментарность процесса разработки и принятия управленческих решений в данной области на уровне отдельных регионов и ВУЗов

Решение данных проблем может быть основано на проведении систематических маркетинговых исследований международного рынка образовательных услуг, организации работы по анализу лучших практик продвижения образовательных услуг, реализованных другими странами, являющимися конкурентами для российских организаций.

Ведущими странами-экспортерами образовательных услуг, занимающими лидирующие позиции на этом рынке, являются США, Великобритания и Китай. Так, например, по оценкам специалистов увеличению количества иностранных студентов, приехавших для получения образования в США, способствовало внесение изменений в иммиграционное законодательство (1965 г.). Китай является практически прямым конкурентом для России в части потенциальных студентов из Центральной Азии.

В рамках рассматриваемой темы следует различать понятия «экспорт образовательных услуг» и «интернационализация образования». Последнее является более емким и подразумевает интеграцию услуг различных государств по вовлечению иностранных студентов во все сферы деятельности образовательной организации. Такими сферами деятельности являются собственно образовательная, воспитательная и научная, с одной стороны. А с другой стороны, образование должно приобретать непрерывный характер, что предполагает последовательное предоставление образовательных услуг на различных ступенях образовательных технологий [3, с.107].

Выявляя особенности США в проведении политики регулирования и поддержки экспорта образовательных услуг, следует отметить проявление признаков институционального подхода. Обязательства по интернационализации здесь, как правило, отражаются в миссии университетов, одновременно составляется план стратегического развития. Имеется Американский Совет по образованию как орган, разрабатывающий предложения в образовательной сфере.

Интерес вызывает также специфика германского опыта, где организации высшего образования преимущественно являются государственными, и обеспечивается фактически бесплатное образование для граждан Германии. ВУЗы страны традиционно вовлечены в процесс интернационализации и взаимного сотрудничества. Однако параллельно применяются и методы конкурентной борьбы на международном уровне: образовательные организации создают свои представительства в других странах, принимают участие в специализированных ярмарках с образовательной тематикой.

Результатом такой политики, заключающейся в одновременном использовании методов сотрудничества и конкурентной борьбы, стал значительный рост количества зарубежных студентов. Так, если в 1997 году их численность составляла около 160 тыс. чел, то в 2017 году она достигла почти 360 тыс. Рост –

200 тыс. чел или 125 %. Не занимая лидирующей позиции в мире по экспорту образования, Германия делает ставку на качество и доступность образовательных услуг, тем самым, обеспечивая университетам наличие и приток контингента обучающихся из числа прогрессивных и творческих молодых людей [1, с.15]. В этом смысле сложившийся опыт и модель образования Германии могли бы стать практическим примером для России в рамках реализации проекта «Экспорт образования».

Другой страной, опыт которой в сфере предоставления образовательных услуг зарубежным студентам заслуживает внимания, является Китайская Народная Республика. Китай занимает одно из лидирующих мест в мире по экспорту образовательных услуг. Опережают его только США и Англия. В отношении России целесообразно отметить три момента, характеризующихся некоторой противоречивостью. Во-первых, образовательные организации КНР являются конкурентами российским вузами в деле привлечения иностранных студентов для обучения. Во-вторых, у самих китайских молодых людей имеется возрастающий интерес к обучению в российских вузах, что наблюдается в период 2014-2018 гг. В-третьих, имеют место общие черты образовательных систем России и Китая, что также является фактором взаимного влияния и конкурентного взаимодействия.

Актуальными трендами в развитии экспорта высшего образования для национальной системы можно считать:

- активное использование цифровых технологий для повышения доступности вступительных экзаменов, обратной связи в осуществлении самостоятельной работы и выполнении заданий через вузовские образовательные порталы, расширение возможностей дистанционного обучения на английском языке;

- большое внимание зарубежные ВУЗы уделяют наполнению официального сайта и максимальной креативности в подачи традиционной информации о направлениях обучения, рисках и преимуществах от ректората до студенческих сообществ, которые делятся своим опытом, впечатлениями на сайте университета и его официальных социальных сетях;

- учет экономического потенциала иностранных студентов, очно обучающихся в ВУЗах страны, так как это потребители товаров и услуг, потенциальные работники и плательщики налогов, главные вывод, полученный авторами - для разных регионов России экономический потенциал иностранных студентов сильно отличается, это зависит не только от платежеспособности семей данных студентов, но и от низкой вовлеченности со стороны ВУЗа и исполнительной власти в организацию и проведение востребованных внеучебных мероприятий для этой категории иностранных граждан, проживающих в среднем 5-8 лет на территории нашей страны;

- цифровизация и глобализация - тенденции, делающие возможности национальной системы высшего образования открытыми для абитуриентов из других стран и доступными по стоимости при использовании дистанционных технологий, но необходимо унифицировать миграционное законодательство, минимизировать языковые барьеры, культурные, религиозные особенности, которые продолжают выступать факторами, сдерживающими экспорт высшего образования в РФ.

В исследовании авторов по теме статьи получены результаты:

- опроса иностранных студентов ВУЗов Волгоградской области для оценки их вовлеченности в учебный и внеучебный процесс, их платежеспособности по средним расходам на традиционные группы товаров, работ и услуг; результат исследования полученных анкет свидетельствует о неиспользовании ВУЗами и региональными властями экономического потенциала иностранных студентов Волгоградской области для получения дополнительных доходов к экономике и в бюджет от их активной потребительской, туристической деятельности; часто иностранные студенты отвечали, что большую часть свободного от занятий времени проводят в общежитии, так как боятся выходить на улицу;

- исследования потенциального рынка экспорта высшего образования на примере стран западной Европы (Германия, Франция, Италия) и Африки (Египет, ЮАР), что позволило определить приоритетные стратегии и инструменты реализации национального проекта на примере отдельных ВУЗов и регионов страны; фактор расстояния, транспортных расходов, конкуренции с ВУЗами других стран определил приоритетные направления реализации федерального проекта на страны ближнего зарубежья и диаспоры, которые проживают в странах Европы с учетом эмиграции последних десятилетий, а также выросший интерес к определенным направлениям обучения (история, политология) в России среди зарубежных абитуриентов.

Список литературы

1. Валерс М. Интернационализация университетов: путь Германии // Международное высшее образование. 2018. № 92. С. 14–16.
2. Кроливецкая С.М. Перспективы развития экспортного потенциала высшего образования Российской Федерации // Управленческое консультирование. 2018. № 12. С. 73–78.
3. Stepanova E.V., Buletova N.E. Legal regulation of internationalization in Russian public institutes of higher education: a case of Volgograd Institute of Management // Legal Concept. 2018. Т. 17. № 1. С. 104-112.

Васильева Е.В., Чубуков И.В.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье анализируются проблемы, решение которых возможно при условии диверсификации производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Обосновываются преимущества диверсификации производства предприятий аграрного сектора экономики. Предлагается модель алгоритма управления диверсификацией производства на сельскохозяйственных предприятиях в современных условиях.

Ключевые слова: диверсификация производства, сельское хозяйство, стратегия развития, цифровизация экономики, риски.

Vasileva E.V., Chubukov I.V.

FORMATION OF AN ALGORITHM FOR MANAGING DIVERSIFICATION OF PRODUCTION AT THE ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

Abstract: The article analyzes the problems that can be solved if the production activity of agricultural production is diversified. The advantages of diversification of production of enterprises in the agricultural sector of the economy are justified. An algorithm for managing the diversification of production at agricultural enterprises in modern conditions is proposed.

Keywords: diversification of production, agriculture, development strategy, digitalization of the economy, risks.

В современных условиях неопределенности экономической ситуации в перспективе, возникает угроза возможного снижения эффективности сельскохозяйственного производства. В этой ситуации, в качестве одного из направлений снижения рисков, может быть использована диверсификация, которая представляет собой развитие новых видов производств и сфер деятельности. В более общем понимании, диверсификация сельскохозяйственного производства – это расширение ассортимента выпускаемой продукции; изменение товарных характеристик сельскохозяйственных товаров, производимых предприятием; освоение новых видов как сельскохозяйственных, так и несельскохозяйственных производств с целью повышения общей эффективности аграрного производства, получения прибыли, предотвращения банкротства [1, 2, 3].

Основными преимуществами диверсификации в сельском хозяйстве является [1,2], во-первых, возможность развития отличных от сельского хозяйства сфер деятельности, позволяющих снизить сезонность производства и связанных этим процессом негативных последствий, возникающие у предприятий аграрного сектора экономики. Во-вторых, развитие новых отраслей и сфер деятельности совместно с уже существующими, обеспечивающим сельскохозяйственным предприятиям более

грамотное и рациональное использование всех имеющихся у организации производственных ресурсов. В этом случае создаются условия повышения эффективности производства в целом, и снижения рисков, поскольку низкая эффективность одних сфер компенсируется более высокой эффективностью других сфер производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. В-третьих, появляется возможность применения альтернативных вариантов использования ресурсов агропредприятий. В-четвертых, появляется возможность расширения рынков сбыта и освоение новых рынков сбыта производимой продукции. В-пятых, за счёт развития и освоения новых производств возникает возможность создания дополнительных рабочих мест на сельскохозяйственных предприятиях, что является важной составляющей в решении проблемы развития сельских территорий. В-шестых, диверсификация позволяет наиболее быстро адаптироваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

В целом, необходимость диверсификации на сельскохозяйственных предприятиях можно выразить в виде следующей схемы (рисунок 1):

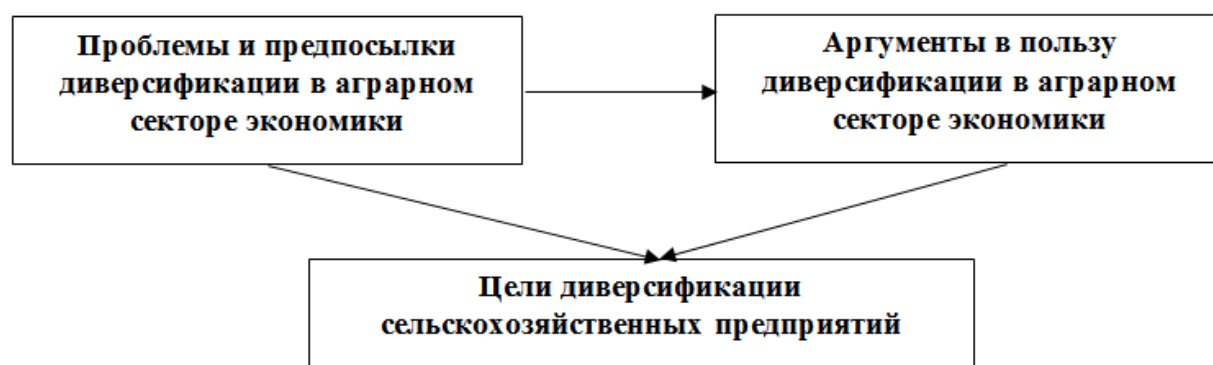


Рисунок 1 – Необходимость диверсификации сельскохозяйственных предприятий в современных условиях

Основные проблемы, которые создают предпосылки диверсификации в сельском хозяйстве заключаются в следующем:

- сезонность сельскохозяйственного производства, его зависимость от природно-климатических условий;
- невысокая эффективность традиционных видов сельскохозяйственного производства, в ряде случаев убыточность (преимущественно отраслей животноводства);
- развитие новых инновационных технологий, цифровизация экономики, в том числе сельского хозяйства;
- развитие сельских территорий, сохранение и создание новых рабочих мест.

Основными мотивами являются освоение новых эффективных технологий и техники; повышение общей экономической эффективности производства; создание новых рабочих мест и развитие сельских территорий; создание твердых конкурентных преимуществ, расширение, в перспективе, имеющихся рынков и освоение новых рынков сбыта производимой продукции.

Основными целями диверсификации сельскохозяйственных предприятий являются: создание условий для обеспечения экономической стабильности и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий; получение дополнительной прибыли; усиление конкурентных преимуществ на рынке. В этой

связи, предлагается модель алгоритма управления диверсификацией производства на сельскохозяйственных предприятиях (рисунок 2).

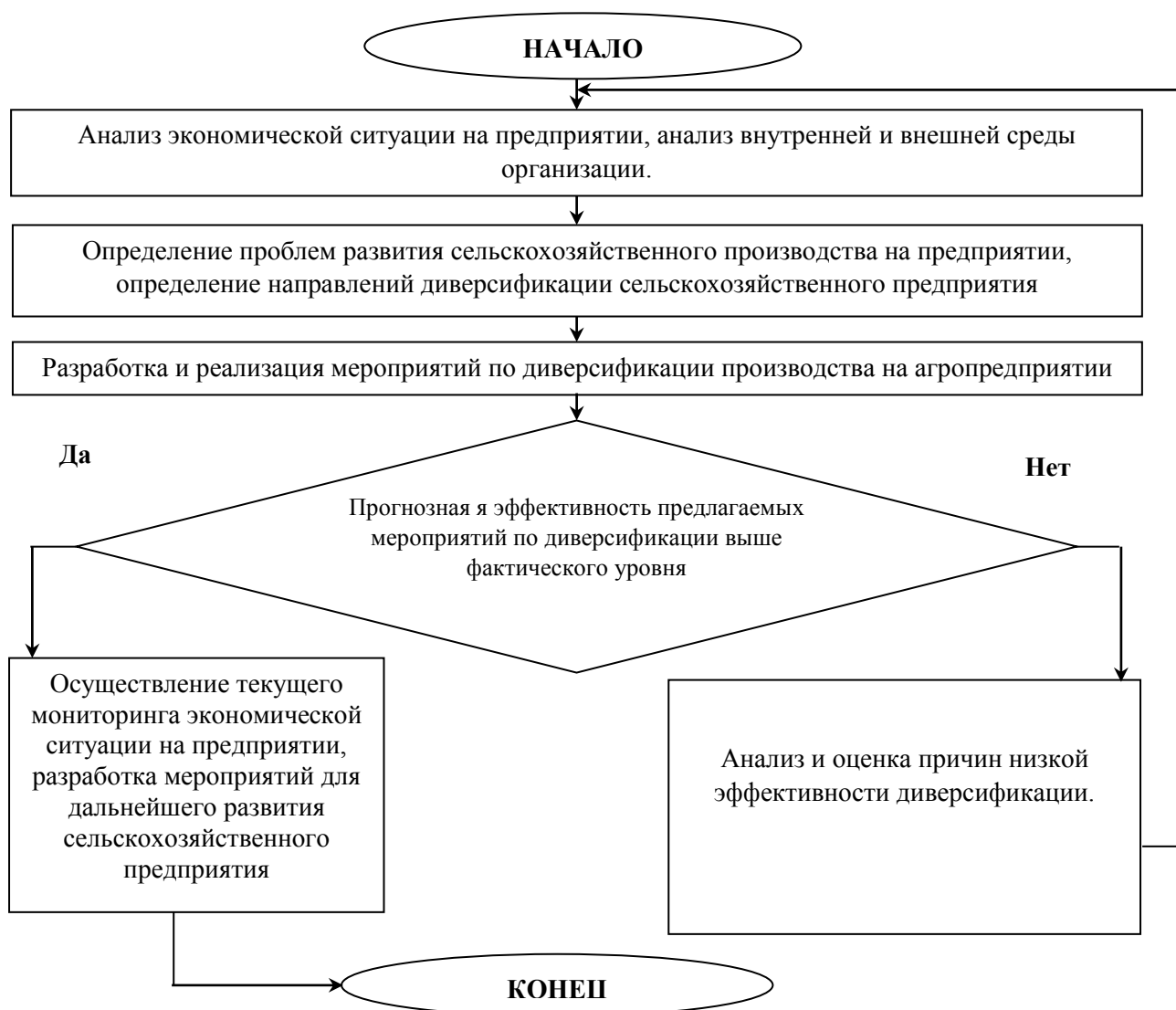


Рисунок 2 - Модель алгоритма управления диверсификацией производства на сельскохозяйственных предприятиях в современных условиях

На первом этапе, представленном в модели, осуществляется детальный анализ экономической ситуации на предприятии, анализируются показатели экономической деятельности, проводится анализ внутренней и внешней среды предприятия. На втором этапе выявляются проблемы в развитии сельскохозяйственного производства на конкретном предприятии, причины низкой эффективности конкретных отраслей агропредприятия, разрабатываются направления диверсификации в соответствии со спецификой сельскохозяйственной организации.

На третьем этапе осуществляется разработка и реализация мероприятий по диверсификации производства на агропредприятии в соответствии с его спецификой.

Далее, оценивается эффективность разработанных мероприятий диверсификации. В случае, если прогнозная эффективность предлагаемых мероприятий выше фактической, то осуществляется текущий анализ экономической

деятельности на предприятии, и разрабатываются мероприятия для дальнейшего развития сельскохозяйственной организации. В случае, если эффективность предлагаемых мероприятий ниже фактической, то проводится анализ и оценка причин низкой эффективности диверсификации. Как видно из представленной модели, процесс управления диверсификацией сельскохозяйственных предприятий носит циклический характер.

Таким образом, наличие обоснованной системы диверсификацией производства на сельскохозяйственных предприятиях в современных условиях, создаёт возможности их экономического роста и укрепления, в перспективе, конкурентных преимуществ на рынке.

Список литературы

1. Кокова Э.Р. Диверсификация производства как фактор стимулирования интеграционных процессов в АПК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.online-science.ru/userfiles/file/2cme5staht2oqmiz3kz45fxmotbztepq.pdf>
2. Махнушина В.Н., Шинкевич А.Н. Современные виды и формы диверсификации//Российское предпринимательство [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-vidy-i-formy-diversifikatsii>
3. Петрова И.А. Диверсификация в агропромышленном комплексе Челябинской области // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/01/3604>

Галиев Р.Р.

ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа, Россия

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Аннотация: В статье разработан проект создания агротуристического потребительско-сбытового кооператива совместного пользования землей по подписке. Рассмотрены организационные, земельные, трудовые, финансовые, технологические вопросы и вопросы сбыта. Проанализированы возможности осваивать эту нишу и в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: потребительский кооператив, краудфандинг, органическое сельское хозяйство, городской фермер, совместное пользование.

Galiev R.R.

MODERN CONCEPT OF AGRICULTURE DEVELOPMENT IN THE REGION

Abstract: The article developed a project for the creation of an agro-tourism consumer-marketing cooperative for the joint use of land by subscription. Organizational, land, labor, financial, technological issues and sales issues are considered. The possibilities of exploring this niche in the Republic of Bashkortostan are also analyzed.

Keywords: consumer cooperative, crowdfunding, organic agriculture, city farmer, joint use.

В условиях наступающей цифровой экономики фермеры Республики Башкортостан сталкиваются новыми трудностями. Например, вытеснение живой рабочей силы с привычного им рынка труда «кибернетической силой» создает проблемы роста уровня сельской безработицы. Исчезновение ряда профессий и должностей приводит к сокращению штатов сельхозпредприятиями и фермерами. Из-за распространения сетевых гигантов ритейла, а также цифровых сервисов быстрой доставки еды возникают также проблемы. Много фермеров банкротится и земли их забрасываются. Содержать фермеру свой магазин накладно, войти фермерам в сетевые гиганты не позволяют объемы поставок, реализовать продукцию через сервисы быстрой доставки еды затруднительно из-за удаленности.

Цифровая экономика создает для аграрной сферы не только определенные проблемы, но и открывает новые возможности. Если не решить перечисленные проблемы системно, в ближайшем будущем много незадействованных в производстве сельскохозяйственных земель могут простаивать зря и много безработных людей с аграрными компетенциями могут не найти себе применение в новой цифровой экономике. В Башкирии уже 2 млн. га залежей и 100 тыс. чел. официально безработные, а в целом по России – 40 млн. га и 3,7 млн. чел. [1, 2]

В целях повышения производственного потенциала сельского хозяйства региона предлагается инновационное решение возникающих проблем аграрной сферы цифровой экономики.

Инновационность проекта заключается в том, что могут быть реализованы следующие последние достижения науки и техники:

- 1) краудфандинг — поддержка фермеров подписчиками проекта деньгами;

- 2) сити-фермерство – горожанин-фермер;
- 3) персонификация – продукция конкретного фермера;
- 4) органическое сельское хозяйство – экологическая чистота продукции;
- 5) IT-решения – коммуникация и оплата через мобильные устройства;
- 6) платформенная экономика – потребительско-сбытовой кооператив как платформа, собирающая вокруг себя сообщество фермеров и потребителей вкладчиков;
- 7) шеринг - совместное пользование плодородием земли.

Основная концепция проекта (принципы). Нет, кредитам под проценты! Фермеры избегают банковских процентов благодаря членским взносам подписчиков и краудфандинга. Да, разделу рисков! Риски несвоевременной поставки из-за неурожая или болезней сельскохозяйственных животных минимизируются благодаря кооперации фермеров по принципам партнерства и взаимопомощи. Да, разделу доходов! Цена фермерской экопродуктовой корзины фиксированная. Она позволяет фермерам получать доходы для умеренно-расширенного воспроизводства, в то же время не сильно отличается от средних цен ритейла, что выгодно и потребителям.

Суть проекта. В сельских районах предлагается создавать агротуристические потребительско-сбытовые кооперативы совместного пользования землей по подписке. Миссия их будет заключаться в обеспечении всем желающим доступа к национальному богатству – Земле и возможности пользоваться плодами ее плодородия. В качестве слогана предлагается: «Ландшеринг!* Вы вкладываете свои деньги, мы вкладываем свой труд – плодами плодородия пользуемся вместе! (* земля совместного пользования)».

Возможности для успешной реализации проекта. В Башкирии 2 млн. га невостребованных земельных участков сельскохозяйственного назначения, более 1/3 населения проживают в сельской местности, часть горожан бывшие сельские жители с еще не утраченными навыками и умениями ведения сельского хозяйства. Часть горожан ностальгируют о размеренной сельской жизни, милых сельскохозяйственных животных, натуральных продуктах питания без промышленной переработки и физическом труде вместо фитнеса [3, 4].

Организационная сторона вопроса. Сельскими жителями (в т.ч. безработными) для обеспечения самозанятости учреждаются фермерские хозяйства в форме индивидуального предпринимательства. Создается сельскохозяйственный потребительско-сбытовой кооператив фермеров (СПСК) и его интернет-сайт с отдельными страницами соучредителей кооператива – фермеров. На сайте СПСК размещаются фотографии руководителей КФХ, сельскохозяйственных объектов, сертификата качества земли, воды, воздуха и т.д. Объявляется подписка на еженедельную доставку до порога персонифицированных фермерских «продуктовых корзин». Указывается радиус доставки, вес корзины, примерный ассортимент по сезонам. Объявляется краудфандинг (народное финансирование) с отсрочкой поставок на 6 месяцев и скидкой 10%.

На сайте СПСК также освещаются условия членства в кооперативе потребителей и производителей, порядок внесения учредительного и членского взноса. Так, например, подписчики становятся ассоциированными членами сельскохозяйственного потребительско-сбытового кооператива. Подписка есть

оплата паевого взноса ассоциированного члена. Еженедельная поставка «продуктовой корзины» есть возврат паевого взноса по частям с последующим исключением из ассоциированного членства в СПСК. Перечисляются условия агротуризма, агрозоопарка, личного трудового участия, аренды площадки для мероприятий в каждом из фермерских хозяйств и т.п.

Земельный вопрос. В пригороде Уфы или одного из 20-ти других городов республики фермерами берутся в аренду до 49 лет экологически чистые земельные участки сельскохозяйственного назначения. Желательны участки целинные или залежные возле леса и (или) водоема. Экологическую чистоту производимой продукции фермерам следует подтвердить анализом почвы, воздуха и грунтовой воды в лаборатории, а также получением сертификата-заключения (справки) о предельно-допустимых концентрациях нитратов, тяжелых металлов и прочих вредных веществ.

Финансовый вопрос. Стартовый капитал для самых первых инвестиций формируется из сбережений самих фермеров и краудфандинга. В первое время инвестиции осуществляются на строительство хозблоков, покупку птицы, скота, кормов для них, на посадку садов и ягодников. В последующем инвестиции формируются из взносов подписчиков, реинвестирования части дохода от агротуризма, аренды площадки для мероприятий. В весенне-летний сезон инвестиции направляются на посадку и выращивание овощей, корнеплодов, зелени.

Трудовой вопрос. Руководители фермерского хозяйства выполняют роль менеджера и координатора. Члены семьи им помогают. Наемная рабочая сила только из числа подписчиков. Если работник еще не подписчик, то подписывается в счет оплаты труда, чтобы случайно или нарочно не навредил качеству продукции. Приглашаются на посильную работу все желающие подписчики «продуктовой корзины» для активного отдыха от городской суеты, например, во время массового сбора ягод, плодов, овощей. По желанию посильная работа поручается взрослым агротуристам (как фитнес на свежем воздухе), пока их дети развлекаются в агрозоопарке.

Технологический вопрос. Запрет использования минеральных удобрений, гербицидов, пестицидов, стимуляторов роста, антибиотиков и т.п. Запрет использования шумных механизмов и сельхозмашин (тракторов) в дни или часы агротуризма и других мероприятий. Состав корзины может быть фиксированный по сезону, переменный по заказу, чисто молочная корзина, фруктово-овощная корзина и т.д.

Вопрос сбыта. Сбыт продукции фермеры осуществляют через сельскохозяйственный потребительско-сбытовой кооператив, который согласно договора и устава ассоциированным членам кооператива выдает «продуктовые корзины» в счет возврата пая. Подписка на продуктовую корзину или оплата ассоциированных членских взносов сбытового потребительского кооператива осуществляется через интернет сайт. Фермерские хозяйства не работают «на склад», хоть и урожай овощей, фруктов вне сезона будет в хранилище. Распространение информации о СПСК осуществляется через средства массовой информации, придорожные баннеры, таргетированную (персонализированная, прицельная) интернет рекламу и др. Проект ориентирован на следующие сегменты рынка: B2C, B2B, B2G. Условные конкуренты: «БашФермер» (<http://bashfermer.ru/>), «Уфа

Ферма» (https://vk.com/ufa_ferma), Частное подворье «Зёрнышко» (<https://vk.com/club68774791>), «Терем здоровья» (<https://vk.com/teremzdravia>), Продукты сельских подворий - Село02.ру (<http://selo02.ru/>) и др. Не конкуренты: Delivery Club (<https://www.delivery-club.ru/entities/food>), Яндекс.Еда (<https://eda.yandex/ufa>), ZakaZaka (<https://ufa.zakazaka.ru/>) т.к. они доставляют блюда, а кооператив продукты [5, 6].

Реализуемость проекта. В Башкортостане залежных земель свыше 2 млн. га, жителей 4,1 млн. чел., из которых в городах проживают 2,8 млн. чел. или 1 млн. домохозяйств. Чтобы обеспечить экофермерской корзиной одно домохозяйство вполне достаточно 2 га угодий даже по экстенсивной технологии. Если участки будут по 100 га на фермера это создаст 20 тыс. фермерских рабочих мест для самозанятых, плюс еще наемные работники. При цене 1 тыс. руб. за корзину каждое домохозяйство подписчик внесет за год 50 тыс. руб. в общую копилку валовой региональной продукции сельского хозяйства. В итоге это выльется в 50 млрд. руб. в год дополнительно к 150 млрд. руб. валового регионального продукта сельского хозяйства Республики Башкортостан (прирост на 1/3) [7, 8].

Масштабируемость проекта. В стране существует большая незадействованная доля рынка труда в этой нише. На Россию приходится 20% мировых запасов пресной воды, 9% пашни, 58% черноземной почвы, при этом 40 млн. га земель залежные и давно не получали минеральных удобрений. Подписка на фермерские продукты с доставкой или партнерские отношения горожан и фермеров по принципу предварительного финансирования сельскохозяйственных работ, существует в европейских странах давно, в Москве и Подмосковье с 2014 г., например, «Лесные сады» (<http://foodforest.ru>), «LavkaLavka» (<https://lavkalavka.com/>), «Местная еда» (<https://locallocal.ru/>) [9, 10]. Имеются все возможности осваивать эту нишу и в Республике Башкортостан.

Список литературы

1. Галиев Р.Р., Аренс Х.Д. Фермеры неполной занятости в России: феномен и общественные функции (на примере Республики Башкортостан) // Проблемы прогнозирования. 2018. № 3 (168). С. 45-57.
2. Гусманов У.Г., Лукьянова М.Т. Оценка эффективности производства и использования кормовых культур в Республике Башкортостан // Вестник Алтайской науки. 2015. № 2 (24). С. 116-122.
3. Залилова З.А. Основные направления развития общественного питания на современном этапе // Современное состояние, традиции и инновационные технологии в развитии АПК. Уфа, 2017. С. 406-409.
4. Залилова З.А., Алибаева А.А. О продовольственной безопасности страны // Продовольственная безопасность в контексте новых идей и решений. 2017. С. 297-300.
5. Кизько П.А., Ковшов В.А. Оценка степени доступности регионального рынка молочной продукции // Аграрная наука в инновационном развитии АПК. Уфа, 2016. С. 272-277.
6. Лукьянова М.Т. Совершенствование управления финансовыми результатами деятельности предприятий малого агробизнеса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. № Т 15. С. 321-325.
7. Попова Е.И., Ковшов В.А. Повышение эффективности регионального агропромышленного комплекса на основе формирования агропищевых кластеров // Современное состояние, традиции и инновационные технологии в развитии АПК. Уфа, 2017. С. 332-336.
8. Рафикова Н.Т., Залилова З.А. Особенности регионального рынка зерна и хлебопродуктов // Интеграция аграрной науки и производства: состояние, проблемы и пути решения. Уфа, 2008. С. 188-190.

9. Таштимирова Г.Я., Ковшов В.А. Развитие конкурентного импортозамещения на рынке мяса Республики Башкортостан // Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Уфа, 2015. С. 298-303.

10. Фазрахманов И.И., Лукьянова М.Т. Теоретический анализ стратегии развития перерабатывающих предприятий АПК // Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Уфа, 2015. С. 72-79.

Геляхова Л.А.

Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал) Краснодарского университета МВД России, г. Нальчик, Россия

Мошкина Н.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского», г. Саратов, Россия

К ВОПРОСУ О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ТЕРРОРИЗМУ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: В статье анализируются вопросы противодействия терроризма, идеология которого распространяется всевозможными способами, в том числе посредством сети Интернет. На основе проведенного исследования авторами делается вывод о необходимости проведения комплекса мероприятий для успешной борьбы с террористической и экстремистской идеологией в сети Интернет.

Ключевые слова: терроризм, Интернет, правоохранительные органы, противодействие, профилактика.

Gelyakhova L.A., Moshkina N.A.

ON COUNTERING TERRORISM ON THE INTERNET

Abstract: The article analyses the issues of countering terrorism, the ideology of which is disseminated in all possible ways, including through the Internet. On the basis of the study, the authors conclude that it is necessary to carry out a complex of measures to successfully combat terrorist and extremist ideology on the Internet.

Keywords: terrorism, Internet, law enforcement, counteraction, prevention.

В Российской Федерации проблема экстремизма и терроризма появилась в 90-х годах XX в., чему способствовали внутренние проблемы государства, в частности: кризис социально-политической и экономической системы общества, снижение материального уровня жизни населения отсутствие четкой государственной политики стратегического развития российского государства и ее идеологии, обострение межнациональных отношений, криминализация различных сторон жизни, коррупция, организованная преступность, дефицит досуга для молодого поколения и т.д.

Под терроризмом в соответствии с Федеральным законом от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» понимается «идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий».

Предложенная законодателем формулировка выводит термин «терроризм» из разряда непосредственно уголовно-правовых, придавая ему характер, скорее, политический и общесоциальный, что следует признать обоснованным, т.к. в основу определения положена наиболее общая концепция рассматриваемого явления, что

позволяет законодателю достаточно гибко подходить к вопросу отнесения тех или иных преступных деяний к числу террористических.

Непосредственно в Уголовном кодексе РФ определение терроризма не содержится, а в научной среде даются различные трактовки указанного понятия. Однако следует согласиться с П.П. Барановым, который отмечает, что «анализ научной литературы дает более 200 самостоятельных определений терроризма, построенных по различным основаниям. Это крайне затрудняет выработку общеприемлемых определений, положенных в основу антитеррористических доктрин» [1, с. 195].

Субъекты противодействия терроризму должны знать общий настрой не только всего населения субъекта Федерации, но и наиболее активного меньшинства: национального, религиозного, политического и иного.

Органы правопорядка обязаны периодически проводить рейды по наиболее криминогенным точкам региона с целью выявления экстремистов, в т.ч. и неорганизованных, опрашивать жителей и выявлять людей, ведущих пропаганду экстремизма и насилия.

В случае возникновения противоречий региональные власти, правоохранительные органы должны оперативно оценивать их остроту и возможность их разрешения, не допуская кризисных ситуаций и конфликта. Для этого должны проводиться переговоры с лидерами конфликтующих сторон, изыскиваться компромиссные пути разрешения противоречий. К лицам, не желающим идти на уступки, и, в нарушение закона, пропагандирующим путь насильственного разрешения противоречий, должны быть применены меры уголовного характера.

Наиболее опасные виды экстремизма и терроризма распространяются, прежде всего, через информационно-телекоммуникационные сети, включая сеть Интернет, и проявляются в возбуждении ненависти либо вражды, вовлечении отдельных лиц в деятельность экстремистских организаций или групп, проведении несогласованных акций, организации массовых беспорядков и совершении террористических актов.

В последние годы сеть Интернет и в частности социальные сети в целях пропаганды терроризма и экстремизма использует международная террористическая организация «Исламское государство», широко известное как ИГИЛ, запрещенная в Российской Федерации террористическая организация. «Именно представителями ИГИЛ были изданы 11 правил исламского государства для журналистов, где в пункты 8 и 10 указывается, что у ИГИЛ есть отдельное управление по работе со средствами массовой информации и распространению новостей через социальные сети и интернет-сайты» [2, с. 36].

Интернет дает возможность эффективно и с минимальными затратами вести деструктивную пропаганду, прежде всего, в молодежной аудитории, осуществлять мобилизационные действия. Социальные сети, сайты-однодневки, блоги - спектр инструментов может быть исключительно широк. Тем более что у молодежной аудитории отсутствует иммунитет от деструктивных идей, которые легко в современных реалиях прикрываются маской социальных вопросов.

В целях повышения эффективности борьбы с проявлениями терроризма в сети Интернет, и в частности в социальных сетях, субъекты, к задачам которых отнесено противодействие террористической и экстремистской деятельности, должны

использовать все методы, формы и технологии информационно-пропагандистской деятельности, предусмотренные антитеррористическим законодательством, по формированию и распространению антитеррористической идеологии. Так, например, Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» предусматривает возможность блокировки экстремистского контента в сети Интернет.

На сегодняшний день становится очевидной необходимость формирования в социальных сетях неприятия информации террористической и экстремистской направленности. В этой связи необходимо активизировать деятельность по мониторингу и контролю информации, размещаемой в социальных сетях, в целях обеспечения адекватно реагирования со стороны компетентных государственных органов и всех заинтересованных лиц.

Список литературы

1. Баранов П. П. Научное обеспечение борьбы с терроризмом // Современные проблемы законодательного обеспечения глобальной национальной безопасности, эффективного противодействия терроризму: сб. науч. ст. М., 2003.
2. Тесленко Е.С., Пеструилова Н.Н. Феномен «ИГИЛ» // Виктимология. 2015. № 1 (3).

УДК 338.24

Гончарук А.В.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: В статье рассмотрена значимость интеллектуальной собственности для компаний топливно-энергетического комплекса, в частности их патентная активность и ее влияние на устойчивое развитие предприятий.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, интеллектуальная собственность, патент, НИОКР.

Goncharuk A.V.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION AT FUEL AND ENERGY COMPLEX ENTERPRISES

Abstract: The article is devoted to the importance of intellectual property for fuel and energy companies, in particular their patent activity and its impact on the sustainable development of enterprises.

Keywords: fuel and energy complex, intellectual property, patent, R&D.

Общей проблемой в сделках с энергетическими и природными ресурсами, независимо от того, является ли данная сделка приобретением или новой разработкой, является неспособность адекватно решить вопросы интеллектуальной собственности (ИС) в самом начале проекта. Поскольку стороны зачастую сосредотачивают свое внимание на более очевидных финансовых, нормативных и экологических проблемах разрабатываемого или приобретаемого проекта, будущие последствия отсутствия надлежащего обзора и обеспечения прав интеллектуальной собственности зачастую игнорируются. Однако практически все аспекты проектирования, разработки и строительства объектов энергетики и передачи фактически подпадают под защиту интеллектуальной собственности, и последствия ИС должны быть частью любой стратегии проекта с самого начала, с тем чтобы свести к минимуму будущие затраты и максимизировать экономию от масштаба.

Недавнее падение цен на нефть в сочетании с истощением существующих запасов привело к тому, что энергетический рынок сосредоточился на стратегиях диверсификации и переходе к альтернативам, основанным на инновациях. Крупнейшие игроки нефтегазовой отрасли осознают, что в новую эпоху инноваций и технологического прогресса те, кто может адаптироваться и разрабатывать новые технологии, способны лучше контролировать и влиять на рынок. Энергетическая отрасль начинает осознавать риски и выгоды интеллектуальной собственности. Это пробуждение, продолжающееся уже несколько лет, ускорилося, в частности, благодаря взрывному росту добычи трудноизвлекаемых запасов нефти и газа, а также изменению конкурентной среды [2].

Исторически сложилось так, что интегрированные нефтегазовые компании предоставляли капитал и управляли рисками, связанными с крупными энергетическими проектами, но делегировали значительную часть владения оборудованием, разработки продукции и операционной поддержки нефтесервисным компаниям, их ключевым поставщикам услуг. Таким образом, многие нефтесервисные компании получили возможность развивать значительные патентные портфели - стратегическое преимущество, которое они использовали в последние 10-15 лет для вытеснения интегрированных нефтяных компаний на некоторых рынках, где они непосредственно взаимодействовали с национальными правительствами в целях разработки и производства более простых и менее рискованных запасов.

Такие страны, как ОАЭ, Саудовская Аравия и Катар, все больше сосредотачивают свои усилия на инновационной деятельности и признают ценность диверсификации активов интеллектуальной собственности (ИС). В частности, на примере одного из влиятельнейших игроков нефтяного рынка, национальной нефтяной компании Саудовской Аравии Saudi Aramco, можно проследить значимость интеллектуальной собственности в отрасли. Одним из аспектов инновационной стратегии Saudi Aramco по диверсификации ее активов в области ИС является создание глобальной исследовательской сети с одновременным созданием исследовательских центров в целевых инновационных центрах в США, Европе и Азии. В настоящее время исследовательские центры компании включают университет науки и техники имени короля Абдаллы (KAUST) и исследовательские центры в Бостоне, Хьюстоне, Париже и Абердине, все они сосредоточены на различных конкретных технологиях. Эти объекты согласованы и интегрированы с центральными научно-исследовательскими организациями Saudi Aramco и ее основными бизнес-целями. Этот акцент на НИОКР позволил Saudi Aramco построить разнообразный портфель ИС, который она использует путем коммерциализации и сотрудничества с другими лидерами отрасли. Стратегия патентных закупок компании в первую очередь ориентирована на области, где охрана ИС обеспечивает конкурентное преимущество, глобальное признание и дифференциацию продукции. Усилия компании по продолжению и диверсификации своих активов в области ИС ставят ее на первое место среди арабских стран по количеству зарегистрированных в мире патентов, занимая около 45% от общего числа регистраций. В 2016 г. ею было зарегистрировано 175 патентов, а в 2017 г. - уже 223 патента [3]. Эти достижения позволили разрабатывать новые ресурсы, одновременно повышая безопасность и экологические показатели.

Охрана ИС оказала непосредственное влияние на эти достижения. Статистические данные, представленные Управлением США по патентам и товарным знакам (USPTO), свидетельствуют о том, что число патентов, выданных в нефтегазовом секторе, в годы, последовавшие за экономическим спадом 2008 года, увеличилось в два раза [4]. Этот возросший объем стоит отметить по мере того, как нефтегазовые компании оценивают свои патентные портфели и стратегии в области ИС. В данном отчете основные два класса, представляющие особый интерес для нефтегазовой промышленности, - это класс 166 (скважины) и класс 507 (бурение грунта, обработка скважин и нефтепромысловая химия). Хотя не каждый патент в этих классах обязательно является патентом, связанным с нефтью и газом, тем не

менее нефть и газ являются главным компонентом этой технологической области. Таким образом, было выдано 5 043 патента по классу 166 (скважины) в период с 2002 по 2007 год. С 2008 по 2013 год это число выросло до 7436, увеличившись на 47%. USPTO выдало 747 патентов в классе 507 в период с 2002 по 2007 год. С 2008 по 2013 год это число выросло до 1210, увеличившись на 62%. Для сравнения, число патентов по всем классам за тот же период увеличилось лишь на 23%.

В связи с этим, увеличение числа случаев нарушения прав частично объясняется значительным увеличением общего числа патентов на нефть и газ. Например, с 2015 года было зарегистрировано большое количество случаев нарушения прав, особенно в Техасе, где расположено большое количество нефтяных и газовых компаний. Число патентных дел неуклонно растет со времен Великой рецессии 2008 года. Также обращает на себя внимание корреляция между снижением цен на сырую нефть и ростом патентных споров в нефтегазовой отрасли, за 2011-2015 годы цены на сырую нефть упали более чем в три раза, как следствие, патентные споры в нефтегазовом секторе также увеличились в аналогичной мере [1].

Хорошо разработанная патентная стратегия определяет ключевые бизнес-цели компании, определяет ключевых игроков и конкурентов в этой конкретной технологической области, а также определяет фокус патентного портфеля, будь то оборонительный или наступательный [5]. Ведущими инноваторами, как правило, являются поставщики услуг и оборудования, что является результатом их увеличения инвестиций в НИОКР. Увеличение объема НИОКР имеет прямую корреляционную связь с большими портфелями патентов.

Нефтегазовые компании разрабатывают месторождения путем интеграции комплекса технологий и механических систем, многие из которых зачастую предоставляются нефтесервисными компаниями. Их внимание сосредоточено на превосходстве в добыче больше, чем на получении дохода от ИС. Таким образом, данные компании зачастую готовы отказаться от преимуществ ИС в пользу растущего бизнеса и работы с самыми сильными поставщиками, особенно в сложных проектах.

Взгляд на ИС, в частности на патенты, в этой отрасли сместился от простого правового инструмента к важному финансовому активу и оружию. В нефтегазовой промышленности ИС, как правило, охраняется либо в соответствии с коммерческой тайной, либо посредством патентования. Коммерческая тайна, однако, не позволяет компаниям исключать других из использования конкретной технологии, если они самостоятельно разработали ее, в то время как патент дает владельцу исключительное право на применение изобретения на практике, право на его лицензирование и право исключать других из использования технологии, что в конечном итоге приводит к конкурентному преимуществу на рынке.

Инновации, а не только управление рисками и капиталом, будут способствовать будущему успеху нефтегазовых компаний и формированию их отношений с национальными нефтяными компаниями и компаниями по обслуживанию нефтяных месторождений. Таким образом, инвестиции в НИОКР и разработку целевых стратегий в области ИС имеют первостепенное значение для достижения этой цели. Даже на растущем рынке компании сталкиваются с волатильностью рынка и постоянно меняющимися техническими проблемами,

которые могут оказать серьезное влияние на их способность находить и добывать энергоресурсы на конкурентной основе. Повышенное внимание к НИОКР и стратегическим процессам признания, защиты и коммерциализации ИС может стать буфером для защиты от рыночных спадов и помочь компаниям, особенно национальным, стать лидерами отрасли и конкурировать на международном уровне.

Список литературы

1. Crude oil pricing from the U.S. Energy Information Administration; patent litigation statistics from Oil and Gas Field Services and Natural Gas Liquids Industry Report, Thomson Reuters MonitorSuite, 2016.

2. Analysis The arc of innovation in the oil and gas industry. Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/energy-and-resources/articles/tracking-innovation-in-oil-and-gas-patents.html#> (дата обращения 01.03.2020)

3. In-house developed technologies. Saudi Aramco. URL: <https://www.saudiaramco.com/en/creating-value/technology-development/in-house-developed-technologies> (дата обращения 01.03.2020)

4. Part II of the Patent Counts by Class by Year Report. USPTO. URL: <https://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/cbcby.htm> (дата обращения 21.02.2020)

5. Гавель О.Ю. Методические подходы к оценке и мониторингу эффективности управления инновационным развитием экономического субъекта. // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 1 (22). С. 105-126.

Григорьева О. Л.

АНО ВО «Московский Международный Университет», г. Москва, Россия

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены сравнительные характеристики применения различных финансово-кредитных инструментов для поддержания текущей платежеспособности и ликвидности, выравнивания финансовой устойчивости. На этой основе обосновывается выбор оптимального варианта реструктуризации и проведен расчет прогнозных показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансово-кредитные инструменты.

Grigoryeva O. L.

FINANCIAL-CREDIT INSTRUMENTS FOR STRENGTHENING THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article discusses the comparative characteristics of the use of various financial and credit instruments to maintain current solvency and liquidity, equalize financial stability. On this basis, the choice of the best option for restructuring is substantiated and the forecast indicators of solvency and financial stability are calculated.

Keywords: financial condition, solvency, financial stability, financial and credit instruments.

Многие предприятия испытывают финансовые проблемы, связанные с платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Для укрепления финансового состояния возможно использовать определенный набор финансово-кредитных инструментов для поддержания текущей платежеспособности и ликвидности, выравнивания финансовой устойчивости. Для сравнительной характеристики применения возможных финансово-кредитных инструментов рассмотрим конкретный пример – коммерческую организацию ООО «Практика». Компания осуществляет техническое обслуживание и ремонт лифтов в жилых и административных зданиях, а так же монтаж, реконструкцию, ремонт и техническое обслуживание объединенных диспетчерских систем, эскалаторов и траволаторов, раздвижных пандусов, а также домофонов, систем видеонаблюдения и пожарных сигнализаций.

По результатам проведенной оценки финансового состояния ООО «Практика» определены «узкие места» управления финансами, а также перечислены возможные пути их устранения в таблице 1.

Улучшить финансовое положение ООО «Практика» возможно при помощи следующих мероприятий:

- изменение структуры источников финансирования,
- оптимизация структуры оборотных активов организации (рис. 1).

Таблица 1 - Проблемные аспекты финансового состояния
ООО «Практика» за 2019 г.

Аспекты анализа	Выявленные проблемы	Пути решения
Платежеспособность	Недостаток денежных средств на счетах и имеющихся краткосрочных финансовых вложений для погашения кредиторской задолженности Недостаточная степень покрытия текущих обязательств в целом и по уровням ликвидности	Причиной является снижение величины оборотных активов. Решение - оптимизация суммы текущих активов
Финансовая устойчивость	Высокая доля краткосрочных обязательств	Оптимизация структуры источников финансирования



Рис. 1 – Пути укрепления финансового состояния

Организация, являясь неплатежеспособной по состоянию на конец 2019 г., несет следующие риски:

- сложности с получением новых кредитов, поскольку не выполняются нормативы ликвидности и кредитный рейтинг организации падает,
- штрафы за нарушение сроков выплаты зарплаты персоналу, в размере до 100 тыс. руб. (при повторном нарушении),
- пени за задержки выплаты взносов во внебюджетные фонды, а также налоговые платежи по ежедневной, равной ставке рефинансирования 6,25% деленной на 300, то есть по эффективной годовой ставке 7,5% $(6,25 \cdot 360 / 300)$.

Исследование изменения показателей ликвидности, а также изменений структуры активов и пассивов, отражает стремление минимизировать расходы организации на финансирование, однако перечисленные выше риски могут свести к нулю приложенные усилия и, наоборот, повысить расходы в долгосрочной перспективе. Особенно негативным будет снижение кредитных рейтингов, учитывая дальнейшие планы организации по расширению деятельности.

Для обеспечения выплат по краткосрочным обязательствам организации возможно привлечение заемных средств в виде долгосрочных кредитов, оформление кредитной линии или использование факторинга. Рассмотрим, какой из вариантов будет более выгоден.

Наиболее подходящим видом банковского кредитования для финансирования поставок является кредитная линия. Ее достоинствами являются:

- экономия времени на оформление каждого отдельного займа,
- возможность регулировать сумму и срок займа в пределах лимита,

- начисление процентов происходит только в рамках используемых средств.
Условия кредитных линий банками представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Условия предоставления кредитных линий банками РФ на конец 2019 г.

Кредитная организация	Ставка процента, %	Лимит, тыс. руб.	Дополнительные условия
Альфа-банк	14-20	200000	минимальная сумма транша - 500 тыс. руб., срок – 3-6 мес., залог
Открытие	12,8-19	100000	минимальная сумма транша 1000 тыс. руб., срок транша 3-6 мес., 100% залог
Сбербанк	12,5 -17	300000	минимальная сумма транша - 500 тыс. руб., срок – 6 мес., залог.

Наиболее выгодные условия по кредитным линиям предоставляет «Сбербанк», кредитный лимит здесь максимален, а ставка наиболее низкая.

Рыночная стоимость долгосрочных кредитов, которые предоставляются нефинансовым организациям, на конец 2019 г. составляет 9,41%. Другим преимуществом является то, что долгосрочные источники финансирования позволяют повысить финансовую устойчивость организации.

Рассмотрим также возможности факторинга для укрепления финансового состояния организации, он позволяет:

- устранить кассовые разрывы;
- снизить риск неуплаты контрагента;
- увеличить объемы продаж;
- ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности.

Условия факторинговой компании:

- 20%-ный резерв дебиторской задолженности;
- комиссионные – 3% от дебиторской задолженности, подлежащие оплате при приобретении дебиторской задолженности;
- 8% дебиторской задолженности после вычисления комиссионных и резерва.
- подлежащие уплате проценты уменьшают кредит.

Доходы и расходы и стоимость применения факторинга для предприятия представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Доходы от факторинга и его стоимость для ООО «Практика», тыс. руб.

Показатель	Сумма
Дебиторская задолженность	541550
- Резерв	108310
- Комиссионные	12997,2
= До выплаты процентов	420243
- Проценты	33619
= Полученные доходы	386623
Стоимость факторинга	
Комиссионные	12997
+ Проценты	33619
= Полная стоимость	46617
Эффективная годовая стоимость факторинга, %	10,8

Итак, по результатам расчетов, эффективная годовая стоимость факторинга

составляет 10,8%, что ниже ставок по банковским кредитам.

Подведем итоги по рассматриваемым возможностям увеличения платежеспособности, предложенные для ООО «Практика» (табл. 4).

Таблица 4 - Достоинства и недостатки предложенных путей укрепления финансового состояния ООО «Практика»

Способ	Стоимость, %	Достоинства	Недостатки
Факторинг	10,8	Снижает риск неуплаты покупателей	Повышает платежеспособность только в краткосрочном периоде
Кредитная линия	12,5	Быстрый способ получения средств, регулирование суммы и срока займа	Высокая ставка процента
Долгосрочный кредит	9,41	Расходы могут быть выше, если кассовые разрывы незначительны по времени	Наиболее низкая ставка процента Повышает финансовую устойчивость

Таким образом, предпочтительным инструментом для организации является привлечение долгосрочных кредитов, которые позволят устранить проблемы платежеспособности и сохранить финансовую устойчивость. Ниже будет определено влияние предложенных мер на финансовое состояние ООО «Практика».

Оценка экономической эффективности представленных выше мероприятий проводится на основании данных прогнозной финансовой отчетности.

Предложенные пути по укреплению финансового состояния ООО «Практика» окажут влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность организации, а также показатели прибыли и рентабельности.

Вся сумма краткосрочных заемных средств будет преобразована в долгосрочный кредит, то есть на 88562 тыс. руб. увеличится сумма долгосрочных займов. Кроме того, за счет факторинга будет реализована часть дебиторской задолженности (со сроком погашения выше 3 месяцев), в сумме 120800 тыс. руб., это приведет к росту суммы денежных средств.

По полученным сведениям выполним прогноз показателей бухгалтерского баланса ООО «Практика» (табл. 5).

Таблица 5 - Прогноз показателей баланса ООО «Практика», тыс. руб.

АКТИВ	2019 г.	Прогноз
I. Внеоборотные активы	768425	768425
II. Оборотные активы		
Запасы	56985	56985
Дебиторская задолженность	541550	420750
Денежные средства	98392	219192
Прочие оборотные активы	3047	3047
Итого по разделу II	699974	699974
Баланс	1468399	1468399
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	1000	1000
Нераспределенная прибыль	860995	860995
Итого по разделу III	861997	861997
IV. Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	0	88562
Отложенные налоговые обязательства	223	223

Итого по разделу IV	223	88785
V. Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	88562	0
Кредиторская задолженность	507915	507915
Итого по разделу V	606179	517617
БАЛАНС	1468399	1468399

Прогноз финансовой устойчивости ООО «Практика» представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Прогноз показателей финансовой устойчивости ООО «Практика»

Коэффициенты	Норма	2019 г.	Прогноз	Изменение (+,-)
Автономии	>0,5	0,219	0,587	0,000
Соотношения заемных и собственных средств	0,5-0,7	3,566	0,703	0,000
Долгосрочного привлечения капитала	-		0,093	0,093
Маневренности	0,2-0,5	-0,415	0,109	0,000
Финансовой устойчивости	>0,8	0,253	0,647	0,060
Обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	-0,091	0,134	0,000

Предложенные мероприятия приведут к увеличению коэффициента финансовой устойчивости на 0,093. Также вырастет доля долгосрочных обязательств в величине устойчивых источников финансирования.

Рассчитаем прогнозные значения коэффициентов ликвидности с учетом финансовой корректировки (табл. 7).

Таблица 7 - Прогноз показателей ликвидности ООО «Практика»

Коэффициенты	2019 г.	Прогноз	Изменение (+,-)
Абсолютной ликвидности	0,162	0,423	0,261
Быстрой ликвидности	1,061	1,242	0,181
Текущей ликвидности	1,155	1,352	0,198
Восстановления /утраты платежеспособности	0,477	0,726	0,249

Прогнозные коэффициенты ликвидности увеличиваются, обеспечивая рост покрытия текущих пассивов на всех уровнях ликвидности. Таким образом, по результатам оценки финансового состояния ООО «Практика» были предложены мероприятия, заключающиеся реструктуризации источников финансирования за счет привлечения долгосрочных банковских кредитов и использовании факторинга для повышения платежеспособности. Реструктуризация источников финансирования достигается путем сокращения величины краткосрочных займов, для того, чтобы повысить уровень финансовой устойчивости и платежеспособности. Второй мерой по укреплению финансового состояния является использование факторинга для повышения уровня ликвидности. Предложенные мероприятия приведут укреплению финансовой устойчивости, росту платежеспособности, следовательно, являются целесообразными для поддержания даточного уровня платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Список литературы

1. Алайкина Л.Н., Котар О.К. Анализ эффективности использования оборотных средств в организации // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. Сборник статей X Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 3–8.

2. Андреев В.И., Бузина Н.В. Формирование основных параметров оптимизации структуры капитала в сельскохозяйственном предприятии // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. Саратов, 2012. С. 273–290.
3. Карагушинова Ф.А., Григорьева О.Л. Ускорение циклов оборачиваемости как условие повышения эффективности использования финансовых ресурсов // Специалисты АПК нового поколения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 247-251.
5. Новикова Н.А. Анализ финансово-экономического состояния предприятия агропромышленного комплекса // Агропродовольственная экономика. 2017. № 2. С. 81.
6. Санникова М.О., Провидонова Н.В., Григорьева О.Л. Оценка уровня инновационного развития сельскохозяйственного производства // Научное обозрение: теория и практика. 2016. № 11. С. 54-63.
7. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. М.: Издательство Юрайт, 2015. 672 с.

Гянджаева М.Ш., Ихсанова А. Р.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены перспективы роста прибыли птицефабрики, обоснованы пути роста прибыли и выручки, выявлены дополнительные источники финансирования и рассчитаны показатели ликвидности.

Ключевые слова: птицефабрика, прибыль, доход, источники финансирования, яйцепродукты, показатели ликвидности.

Ganjaeva M.Sh., Ikhsanova A.R.

ADDITIONAL SOURCES OF FINANCING OF ENTERPRISES OF THE POULTRY INDUSTRY

Abstract: The article discusses the growth prospects of the poultry farm's profit, substantiates the growth of profit and revenue, identifies additional sources of financing and calculates liquidity indicators.

Keywords: poultry farm, profit, income, sources of financing, egg products, liquidity indicators.

Группа компаний «Саратов-Птица» начала организовываться в 2004 г. и в настоящее время объединяет шесть птицефабрик. ОАО «Саратов-птица» - одна из крупнейших в Саратовской области агропромышленных компаний, является специализированным сельскохозяйственным предприятием по производству товарного яйца, инкубационного яйца и мяса кур. В структуру группы компаний «Саратов-птица» входят следующие птицефабрики:

1. ОАО «Саратов-Птица»;
2. ООО «Балашовская птицефабрика»;
3. ОАО «Лысогорская птицефабрика»;
4. ОАО «Симоновская птицефабрика»;
5. ООО «Заволжская птицефабрика»;
6. ООО «Покровская птицефабрика».

ООО «Покровская птицефабрика» является птицеводческим хозяйством по производству товарного куриного яйца. Птицефабрика была построена в конце 60-х годов на деньги колхозов района и планировалась как межколхозная ферма. В 1970 г. была осуществлена посадка первой птицы и в 1971 году была получена первая продукция. В 1975 году Птицефабрика была передана Саратовскому тресту «Птицепром» и из межколхозной стала Государственной.

В течение всего времени существования Птицефабрика постоянно обновляла технологическое оборудование в цехах, обновлялся и машинно-тракторный парк. После 1992 года замена оборудования в цехах не производилась, бесперебойная работа оборудования обеспечивалась за счет капитальных ремонтов, производимых ежегодно. В 1999 году была произведена реконструкция кормоцеха, было установлено электронное дозированное смешивание кормов, что позволило

значительно повысить эффективность кормления. В 2002 году в соответствии с планом приватизации птицефабрика была реорганизована в открытое акционерное общество и акции были распределены между работниками предприятия. С сентября 2008 года ООО «Покровская птицефабрика» входит в агрохолдинг «Саратов-Птица». В настоящее время производственный комплекс фабрики рассчитан на одновременное содержание промышленного поголовья птицы в количестве 330 тыс. голов, молоднякового поголовья птицы в количестве 250 тыс. голов. Основной кросс птицы содержащейся на предприятии – «Хайсекс Браун».

ООО «Покровская Птицефабрика» является одним из самых крупных производителей куриного яйца в Саратовской области. Фабрика входит в сотню лучших предприятий России. Продукция отмечена золотыми, серебряными, бронзовыми медалями и многочисленными дипломами областных, Всероссийских и международных выставок. Яйца, произведенные на предприятии, обладают необходимыми биологическими показателями. Производство выполняется строго по нормам и ГОСТу.

Яйца - один из наиболее ценных пищевых продуктов. Добавление их в пищу не только увеличивает её калорийность и питательность, но и значительно улучшает вкус. По питательности одно яйцо равняется 40 г мяса и 120-150 г молока, обеспечивает на 5% суточную потребность взрослого человека в белках, жирах и минеральных веществах и на 10% - в основных витаминах [7]. К пищевым веществам, которые входят в состав яиц, в первую очередь относят лецитин, необходимый для питания нервной и мозговой ткани человеческого организма. По содержанию витаминов, в особенности витамина А, а также полноте усвоения (белок яйца усваивается на 96-97%, а желток полностью) яйца занимают одно из первых мест и поэтому широко используются в детском и диетическом питании.

Яйца, снесённые не более чем за 7 суток до реализации, считаются диетическими, а те, что хранятся до 30 суток – столовыми [6]. В пищу употребляют преимущественно куриные яйца. Яйца содержат все необходимые человеку питательные и биологически активные вещества, которые находятся в оптимальном соотношении: 12-15 % протеина, 11-15 - жира, 1 - углеводов, 74 - воды и около 1 % неорганических веществ [7].

В птицеводстве также широко используется побочная продукция. Перо и пух идут на изготовление различных бытовых принадлежностей, игрушек, рыболовных снастей и кормов. Помет птицы в сыром виде - ценное по составу и степени усвоения питательных веществ растениями органическое удобрение. Кроме того, сухой птичий помет может использоваться в виде нетрадиционного корма. В нем присутствуют почти все витамины и минеральные вещества, включаемые в комбикорма.

Отходы инкубации и убоя перерабатывают в кормовую муку. Побочным продуктом при получении яйцепродуктов является яичная скорлупа. На птицеперерабатывающих предприятиях ее используют для производства кормовой муки.

Птицеперерабатывающая промышленность также выпускает яичные мороженые продукты (меланж, белок и желток), яичные сухие продукты, ферментированные (обессахаренные) яичные продукты [6]. Предлагаем ООО «Покровская птицефабрика» производить один или несколько видов яйцепродуктов.

Яйцепродукты - смесь белка и желтка свежих или хранившихся в холодильнике доброкачественных куриных яиц в естественной пропорции, высушенная (яичный порошок) или замороженная (яичный меланж). Яйцеродукты выпускают также в виде отдельно замороженных куриного яичнобелка и желтка. Используют для приготовления пищевых продуктов; по питательной ценности они почти неуступают свежим яйцам, но по сравнению с ними более транспортабельны и стойки при хранении.

В России постепенно возрастает спрос на продукты переработки яйца. На сегодня все крупные производители, как правило, имеют собственные производства по переработке яиц. Рассмотрим различные виды яйцепродуктов.

Яичный порошок. 1 кг яичного порошка заменяет 90 свежих яиц. Производится: путем распылительной сушки с пастеризацией и гомогенизацией. Свойства: Отличная растворимость, высокая эмульгирующая способность и питательная ценность. Использование: макароны, омлеты, майонез, соусы, детское питание, мороженое, хлебобулочные, кондитерские, мясные изделия, паштеты.

Белок яичный сухой (альбумин). 1 кг сухого яичного белка заменяет 316 белков свежих яиц. Производится: путем сепарации, ферментации, пастеризации и распылительной сушки. Свойства: Высокая пенообразующая и гелеобразующая способность. Использование: кондитерское и рыбоперерабатывающее производство, питание для спортсменов.

Желток яичный сухой. 1 кг сухого яичного желтка заменяет 125 желтков свежих яиц. Производится: путем сепарации, распылительной сушки с пастеризацией. Свойства: Отличная растворимость, высокая эмульгирующая способность и питательная ценность. Использование: кондитерские изделия, макароны, майонез, соусы, пресервы, десерты, готовая еда, косметика, шампуни, кремы.

Желток яичный сухой ферментированный. 1 кг сухого яичного желтка заменяет 125 желтков свежих яиц. Производится: путем сепарации, ферментации, пастеризации и распылительной сушки. Свойства: Высокая эмульгирующая способность и термостабильность, что позволяет получать стойкие эмульсии в высокотемпературных условиях с длительным сроком хранения. Использование: майонезы и соусы.

Меланж яичный жидкий пастеризованный (охлажденный / замороженный). 1 кг меланжа заменяет 16-24 свежих яиц. Производится: путем разбивания яйца с последующей пастеризацией и гомогенизацией. Свойства: физические и химические свойства полностью идентичны свежем разбитом куриному яйцу.

Белок яичный жидкий пастеризованный. 1 кг жидкого белка заменяет 32 белка свежих яиц. Производится: путем разбивания яйца с последующей сепарацией и пастеризацией. Свойства: высокая пенообразующая и гелеобразующая способность. Использование: кондитерская, хлебопекарная, рыбоперерабатывающая промышленность.

Желток яичный жидкий пастеризованный. 1 кг жидкого желтка заменяет 60 желтков свежих яиц. Производится: путем сепарации и пастеризации. Свойства: Высокая эмульгирующая способность и питательная ценность. Использование: майонез, соусы, кондитерские изделия и сдоба.

Предлагаем ООО «Покровская птицефабрика» использовать в производстве новые более перспективные и гибридные кроссы кур. При производстве яиц и мяса используют гибридную птицу, получаемую в результате скрещивания специализированных сочетающихся линий. Для производства яиц применяют кроссы на основе породы белый леггорн, мяса - корниш и плимутрок. На сегодняшний день в птицеводческих хозяйствах страны содержится примерно 8 кроссов кур яичного направления и 10 мясного. Перспективным на данный момент является «коричневый» кросс яичных кур «Родонит», отличающийся высокой продуктивностью и качеством яиц при небольшой массе тела и затратах корма, а также превосходящий другие кроссы по инкубационным свойствам и сохранности поголовья. Гибридные куры-несушки данного кросса при живой массе в 1,7 кг в год дают по 270-290 яиц при средней их массе 63 г. Затраты корма на 1 кг яичной массы составляют 2,5 кг.

В промышленных условиях куры обычно питаются специализированными кормами, в которые добавляют белки и зерновые культуры. В рацион включают зерно 2-3 видов - кукурузу, ячмень и др. (65-70 % от массы всех сухих кормов), жмыхи (8-12 %), сухие животные корма - рыбную и мясо-костную муку (3-5 %), сухие дрожжи (1-3 %), корнеплоды, травяную муку, минеральные корма и витамины. В странах с развитым птицеводством для кур разных возрастов комбикормовая промышленность выпускает готовые полнорационные комбикорма. Недостаток питательных веществ в рационах в ООО «Покровская птицефабрика» возможно несколько уменьшить путем применения дрожжевания кормов.

Использование таких кормов повышает сохранность птицы на 5 %, яйценоскость на 10-12 %, а также увеличивает среднесуточный прирост живой массы на 5 г и выводимость яиц - на 8 %. При этом экономия корма достигает 10-15%. Целесообразно также применять проращивание зерна, что позволяет повысить витаминную питательность рационов. В этом случае на 10-15 % снижается энергетическая ценность корма, но значительно (в 10-20 раз) увеличивается содержание витаминов В2 и Е, что позволяет повысить сохранность птицы и среднесуточный прирост живой массы бройлеров на 5 %, а выводимость яиц и яйценоскость кур-несушек - на 4-6 %.

Обобщим все предлагаемые мероприятия для ООО «Покровская птицефабрика»:

1. производить яйцепродукты, такие как сухой меланж, замороженный меланж, яичный порошок и другие;
2. использовать в производстве новые перспективные кроссы птиц, такие как белый леггорн, корниш и плимутрок.
3. использовать при производстве специализированные корма с дрожжевыми добавками и пророщенным зерном.

Таким образом, за счет представленных мероприятий увеличатся объемы производства продукции, появятся новые каналы реализации и ООО «Покровская птицефабрика» сможет получить прибыль, которая станет дополнительным источником финансового обеспечения предприятия. Дополнительные средства можно потратить на улучшение и реконструкцию зданий и сооружений, создание собственных магазинов для реализации продукции, покупки нового оборудования для кормления птицы.

Прогноз основных показателей деятельности предприятия с учетом выше представленных предложений представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз значений собственного и заемного капитала в ООО «Покровская птицефабрика» с учетом представленных предложений, тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	прогноз	Отклонение прогнозного значения от 2019 г.	
				абс.	отн., %
Собственный капитал, тыс. руб.	169721	191499	203707	12208	6,37
Собственный капитал (доля в структуре), %	82,01	73,01	77,31	4,30	5,89
Заемные и привлеченные средства, тыс. руб.	37219	70785	59785	-11000	-15,54
Заемные и привлеченные средства (доля в структуре),	17,99	26,99	22,69	-4,30	-15,93
Итого источников, тыс. руб.	206940	262284	263492	1208	0,46

Как видим, данные предложения позволят увеличить размер собственного капитала ООО «Покровская птицефабрика» на 12208 тыс. руб. или на 6,37 % и сократить заемные и привлеченные источники на 11000 тыс. руб. или на 15,54 %. Доля собственного капитала возрастет с 73,01 % в 2019 году до 77,31 % в прогнозном периоде. Доля заемных и привлеченных источников в ООО «Покровская птицефабрика» снизится с 26,99 % в 2019 году до 22,69 % в прогнозном периоде. Такие изменения в структуре баланса приведут к росту показателей ликвидности деятельности ОАО «Покровская птицефабрика».

Прогноз показателей ликвидности баланса в ООО «Покровская птицефабрика» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Прогноз показателей ликвидности баланса ООО «Покровская птицефабрика» в 2018-2019 годах и прогнозном периоде

Наименование	2018 г.	2019 г.	прогноз	Отклонение прогнозного значения от значения 2019 г.	
				абс.	отн., %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,35	0,16	0,21	0,05	30,96
Коэффициент текущей ликвидности	1,55	0,55	0,67	0,12	22,08
Коэффициент покрытия	3,54	1,84	2,19	0,36	19,50

На 2019 год значение показателя абсолютной ликвидности составило 0,16. В прогнозном периоде значение показателя увеличилось, составив 0,21. Нормальным считается значение показателя равное 0,2. Следовательно, абсолютная ликвидность в прогнозном периоде выше норматива.

Коэффициент текущей ликвидности возрос с 0,55 до 0,67, что можно рассматривать как положительную тенденцию. Значение этого показателя наиболее близко к нормативу. Коэффициент покрытия на конец 2019 г. находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

В прогнозном периоде значение показателя покрытия составит 2,19, что выше нормативного значения. За анализируемый период коэффициент покрытия возрос на 0,36 или на 19,5 %. следовательно, все предложенные мероприятия благоприятно скажутся на структуре источников финансирования деятельности ОАО «Покровская птицефабрика».

Список литературы

1. Алайкина Л.Н., Уколова Н.В., Новикова Н.А. Оценка показателей финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия // Проблемы агропромышленного комплекса стран евразийского экономического союза: материалы I Международной научно-практической конференции. 2015. С. 32-35.
2. Котар О.К., Полушкина А.А. Повышение финансового потенциала и инвестиционной привлекательности предприятия // Инновационные достижения науки и техники АПК: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 303-306.
3. Никитина Е.Н., Шиханова Ю.А. Экономика сельского хозяйства. Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов с примерами (для бакалавров направления подготовки 38.03.01 "Экономика" очной и заочной форм обучения). Саратов, 2016.
4. Новикова Н.А., Орлова Н.В. Финансы и менеджмент на предприятиях АПК: курс лекций. Саратов, 2008.
5. Уколова Н.В., Новикова Н.А. Повышение экономической эффективности технологических процессов производства в аграрном секторе // Островские чтения. 2019. № 1. С. 187-191.
6. Яйца и яйцепродукты, характеристика. Режим доступа: <https://www.breath.ru/v.asp?articleid=883>
7. Яйца и яйцепродукты. Режим доступа: <http://www.foodcafe.ru/prochie-vidyi-syirya-dlya-pischevoy-promyishlennosti/yaytsa-i-yaytseproduktyi.html>

Демидова М.А.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЛИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация: В статье обосновывается необходимость отражения деятельности организации через ключевые показатели эффективности, рассматриваются требования, предъявляемые к этим показателям в системе контроллинга и принципы построения сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: контроллинг, сбалансированная система показателей, бизнес-анализ, ключевые показатели эффективности, стейкхолдеры.

Demidova M.A.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

BALANCED SCORECARD AS AN EFFECTIVE TOOL TO CONTROL BUSINESS EFFICIENCY

Abstract: The article proves the need to reflect the organization's activities through Key Performance Indicators, considers the requirements for these indicators in the controlling system and the principles of building a Balanced Scorecard.

Keywords: controlling, balanced scorecard, business analysis, key performance indicators, stakeholders.

Controlling is a modern management concept that focuses the management process on achieving all the company's goals. Controlling monitors the achievement of operational and strategic goals, correcting their deviations. A proactive controlling position allows you to predict the problem situation in the company and make the necessary adjustments and changes. Controlling is a system of information support for management personnel, a notification system by managing a system of key indicators, and managing a system for implementing strategic and operational planning [1]. Thus, controlling is focused on the future activities and strategic development of the company, is a comprehensive management support system, and ensures the achievement of strategic goals.

Any strategy development model can claim to be complete only if it contains answers to questions related to different areas of the company's business. This is especially important for large companies where the interests of different parties are combined—shareholders and investors, consumers, partners, creditors, contractors, the state and tax services, large-scale economic activities are carried out, and economic risks and threats are high. To answer such questions, it is necessary to have a comprehensive system of strategic goals and key indicators, as well as a well-organized and balanced system of strategic measurement [4].

An effective system of benchmarks should be based on the following principles:

- a limited number of indicators that most fully reflect the necessary aspects of the company's activities;
- comprehensive coverage of the company's activities, giving a complete picture;
- easy interpretation of the received data [2].

The benchmarking system and its associated information management system should help address a number of strategic management issues, such as:

- overcoming the «barrier of misunderstanding» by mid-and lower-level managers of the company's strategic goals and objectives related to the focus on operational results;
- the problem of efficient resource allocation due to inconsistencies in strategic and operational budgets and plans;
- the problem of employee motivation arising from the use of short-term rather than long-term results as performance indicators, and the formation of a remuneration system based on them.

To solve these problems, the strategic controlling system should not just develop a set of benchmarks, but create a system that links these indicators to specific actions, goals and objectives. An effective solution can be Balanced Scorecard (BSC), created by R. Kaplan and D. Norton [6].

A Balanced Scorecard is integrated at all hierarchical levels of the organization. This system is a kind of language for strategy dissemination. It uses a system of evaluation criteria to inform employees about the driving factors of present and future success. BSC is also balanced from another point of view: it reveals both internal and external aspects of the business. It is obvious that a well-established mechanism of internal processes is important for any business and is not always associated with external expectations of consumers. On the other hand, the opinions of consumers and contacts established in the market are equally important.

A Balanced Scorecard is not just a set of financial and non-financial indicators, but a system based on a specific business model of an enterprise that must be adjusted in accordance with changes in the external environment [3]. After all, what was the main goal yesterday, today may already be difficult to implement or this goal will lose its relevance.

Quite recently, financial keys took priority in the system of Key Performance Indicators (KPI) although this problem remains relevant for many small businesses that are not interested in modern methods of controlling because of spending money on a good control system. BSC should be built to describe the organization's activities as fully as possible, in order to satisfy various groups of stakeholders.

In order to identify the features of selecting key performance indicators, we will consider the requirements for indicators in the controlling system and the requirements for key performance indicators of BSC [5]. In order to meet the objectives of strategic controlling, indicators must:

- reflect the results of a specific area of activity of the enterprise;
- be relevant, dynamic, comparable, and economically viable;
- focus on forecasting;
- motivate staff to maximize production efficiency.

According to the author, it is also necessary to meet the condition of satisfaction of key groups of stakeholders. For example, for the development of a plant, it is important to

reflect information about environmental indicators, such as the release of carbon dioxide into the atmosphere. This type of information will be important for owners and investors.

Therefore, the introduction of KPI, in particular BSC, in the practice of financial controlling will contribute to improving the information support for the development and implementation of the Corporation's strategy, as well as maintaining existing and creating new competitive advantages.

Список литературы

1. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Контроллинг и аудит процессов при создании конкурентоспособных бизнес-моделей // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 236-247.
2. Гавель О.Ю. Об использовании бенч-маркинга в качестве инструмента оценки конкурентоспособности бизнес-моделей // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 2 (7). С. 37-49.
3. Гавель О.Ю. Перспективы использования контроллинговых систем в стратегическом управлении // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. Т. 10. № 1 (331). С. 4-19.
4. Трофимова С. В. Механизм повышения эффективности системы контроллинга структуры капитала на предприятии // Экономические науки. 2007. № 4 (29). С. 231.
5. Шемякин Е. Л. Система сбалансированных показателей как главный инструмент контроллинга в нефтяных компаниях // Молодой ученый. 2015. №19. С. 444-446.
6. Kaplan, R. & Norton, D. (2009): Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard. Harvard Business School, 2009, pp. 2-32.

Добрышина П.Е.

Научный руководитель: Мощенко О.В.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: Модели оценки вероятности банкротства организаций имеют чрезвычайно важное значение, поскольку они могут помочь в своевременном прогнозировании рисков несостоятельности и принятии мер по их снижению. В современных условиях вопрос анализа деятельности и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий особенно актуален для России. В статье представлены некоторые модели оценки риска банкротства организаций, описаны методы, используемые для их расчета, а также определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: банкротство сельскохозяйственных предприятий, вероятность банкротства, анализ финансового состояния, методы, методики.

Dobryshina P.E.

Scientific adviser: Moshenko O.V.

ANALYSIS OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN AGRICULTURE

Abstract: models for assessing the probability of bankruptcy of organizations are of extreme importance, as they can help to predict the risks of insolvency timely and take measures to reduce them. In modern conditions, the issue of analyzing the activities and financial stability of agricultural enterprises is especially relevant for Russia. The article presents some models for assessing the risk of bankruptcy of organizations, describes the methods used to calculate them, and identifies their advantages and disadvantages.

Keywords: the bankruptcy of agricultural enterprises, the probability of bankruptcy, the analysis of the financial condition, methods, techniques.

Currently, agricultural enterprises are quite low-income, highly dependent on external sources of financing and are characterized by a high degree of loss: according to statistics, about 30% of agricultural enterprises are unprofitable. The bankruptcy of agricultural organizations is now an acute problem in connection with the application of sanctions against Russia and the country's transition to greater self-sufficiency than it was before. Enterprises need state support, as well as effective management and timely adoption of rational management decisions, for which it is necessary to regularly evaluate the performance of organizations and analyze bankruptcy risks. [3]

According to the Federal law dated 26.10.2002 № 127-ФЗ (as amended on 12.27.2019). «On Insolvency (Bankruptcy)», «insolvency (bankruptcy) - the debtor's inability, recognized by the arbitration court, to fully satisfy the claims of creditors on monetary obligations, on the payment of severance pay and (or) on the remuneration of persons working or working under an employment contract, and (or) fulfill the obligation to pay mandatory payments». That is, among the main signs of an insolvent organization, it is possible to single out ineffective capital management (both borrowed and own), the presence of overdue debts to creditors (from three months from the mandatory repayment

date), as well as low, in comparison with the average industry, production profitability. As already noted, many agricultural enterprises currently possess these characteristics, which aggravates the importance of timely analysis of the probability of their insolvency.

There is a number of methods (models) for assessing the likelihood of bankruptcy of organizations, among which one can separately distinguish Russian and foreign. The well-known foreign methods for analyzing and assessing the probability of insolvency of enterprises are the models of E. Altman, W. Beaver, R. Taffer and others, and the Russian ones are models of G.V. Savitskaya, O.P. Zaitseva, V.V. Kovaleva, model of Irkutsk Academy (ISEA), etc. The latter is regarded as the most suitable for the realities of the Russian market in comparison with the rest. Let's consider some of these models.

Models of G.V. Savitskaya have the advantage that they provide an opportunity to quickly analyze the risk of bankruptcy, while providing a fairly accurate result. One of the author's models is logit-regression, which foundation is calculations based on fifteen coefficients that have a great impact on agricultural organizations and their financial stability. To build a model, G.V. Savitskaya used data from more than 2,000 agricultural enterprises in Belarus. There were identified four indicators critical for the financial stability of the enterprise: return on equity, % (X_4), the share of equity in the balance sheet, i.e. financial independence ratio (X_3), working capital turnover ratio (X_2) and the share of working capital in the formation of current assets (X_1). These indicators form the basis of logit-regression model that looks like this:

$$Z=1-0,98X_1-1,8X_2-1,83X_3-0,28X_4 \quad (1)$$

As a result of the counting, the indicator Z is calculated, the obtained values of which can be interpreted in three ways: 1) Z is less than 0 or equal to 0 - the position of the organization is financially stable; 2) Z is 1 or higher - the enterprise is estimated as belonging to a risk group; 3) Z takes a value from 0 to 1 - an unstable state, the organization is closer to a financially stable group (in the case of a value close to 0), or to a risk group (if the value approaches 1) [1].

Savitskaya is the author of another methodology for analyzing the probability of bankruptcy - the discriminant factor model, which is an improved version of E. Altman's model (which will be briefly discussed below). It uses not four but five indicators: the share of working capital in the formation of current assets (X_1), the ratio of working capital to fixed capital, i.e. the amount of working capital per 1 ruble of the main one (X_2), total assets turnover ratio (X_3), return on assets of the organization (X_4) and financial independence ratio (X_5). Based on these indicators, the following model is derived:

$$Z=0,111X_1+13,239X_2+1,676X_3+0,515X_4+3,8X_5 \quad (2)$$

The obtained values of the indicator Z can be interpreted as follows: 1) the indicator takes a value greater than 8 - the probability of insolvency of the organization is small; 2) for values in the range from 5 to 8, there is small probability of bankruptcy; 3) the indicator Z takes values from 3 to 5 - average bankruptcy risk; 4) the values of the indicator Z in the range from 1 to 3 mean that the probability of bankruptcy is high; 5) finally, if this indicator falls below 1, the enterprise can be considered completely insolvent, i.e. bankrupt [2].

This model was developed by Professor Savitskaya in 1999 and was subsequently recognized by the author as having lower accuracy in forecasting. This was revealed during the testing of the model when analyzing the activities and financial situation of domestic enterprises.

As mentioned above, the discriminant factor model of Savitskaya was developed on the model of Edward Altman. There are three Z-score Altman models, which are presented in three versions: two-, five- and seven-factor. Since the Savitskaya model is represented by a function of five economic indicators, we briefly consider the improved five-factor Altman Z-score, which is used for organizations whose shares are not traded on the stock market. It has the following form:

$$Z=0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5 \quad (3)$$

Variable indicators are: 1) the ratio of working capital to assets of the organization; 2) the ratio of net retained earnings to assets; 3) the ratio of profit before tax to assets; 4) the ratio of the balance value of equity to borrowed capital; 5) the ratio of revenue to assets.

Interpretation of the obtained values is in the following manner: a value less than 1.23 reflect the insolvency of the enterprise, the result from 1.23 to 2.9 - the situation is uncertain, and stability of the financial organization's position corresponds to the value Z over 2.9. The advantage of this five-factor model is that it makes it possible to conduct a more accurate analysis of the financial condition and forecast bankruptcy risk. This model is one of the most famous and widespread. [2, 5]

An alternative to the Altman model is a four-factor R-model developed by the ISEA - Irkutsk State Economic Academy. It was compiled on the basis of a large-scale database of Russian organizations obtained as a result of the survey. This model has the form:

$$R=8,38K_1+K_2+0,054K_3+0,63K_4 \quad (4)$$

Variable indicators mean the following: K_1 - the share of working capital in assets, K_2 - return on equity, K_3 - asset turnover ratio, K_4 - return on current costs.

According to the results of calculations, an estimate of the probability of insolvency is obtained in approximate percentage terms: 1) if the value of R exceeds 0.42, then the probability of bankruptcy is minimal and amounts to 10% ; 2) values between 0.32 and 0.42 indicate low (15%-20%) risks of insolvency of the organization; 3) values from 0.18 to 0.32 - medium-term bankruptcy risks (35%-50%); 4) if R is in the range from 0 to 0.18, the probability of bankruptcy is high and is 60%-80%; 5) finally, a value of R less than 0 is a sign of the maximum risk of insolvency, which is 90%-100%.

Many authors and analysts consider the model of the Irkutsk Academy to be the most optimal for Russian organizations. Nevertheless, in practice, this model does not always show objective results, since the values obtained with its help often indicate a more stable state of the enterprise than other methods, of which there are quite a lot [3, 4].

Thus, to analyze the probability of bankruptcy of agricultural enterprises, a whole series of valuation techniques and models can be applied. When analyzing, it is important to consider the features inherent in the agricultural industry. It is worth noting that the discriminant factor models for assessing the insolvency of organizations are the most accurate and widely used, and the most famous of them are foreign, but for Russian conditions their application causes a number of difficulties. These models reflect to a greater extent the reality of the economic systems in which they were created.

Список литературы

1. Galitskaya Yu.N., Tereshchenko O.O. Forecasting the risk of bankruptcy of the enterprise by using domestic models with the purpose of saving payability // Economics and Business: Theory and Practice. 2019. №. 12-1.

2. Zhminko N.S. The use of multiplicative analysis and the additive rating approach to assess the financial condition of organizations in the agricultural sector // Economic analysis: theory and practice. 2012. № 8.
3. Levkina E.V., Malysheva V.V. Features of assessing the probability of bankruptcy of agricultural enterprises // Territory of new opportunities. 2019. №1.
4. Nechaev N.G., Dushkin V.N. Evaluation of the probability of bankruptcy of integrated agricultural formations // Bulletin of the Voronezh State Agrarian University. 2016. № 1 (48)
5. Fomchenkova S. V. Altman model as a way of assessing the solvency of an enterprise // Bulletin of Science and Education. 2015. № 4 (6).

Дубинкина Е.И., Тришкина В.В., Новикова Н.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

РОСТ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА

Аннотация: Прибыль — важнейший показатель конечных финансовых результатов деятельности предприятия. Планирование прибыли — это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективному использованию в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Ключевые слова: прибыль, доход, племязавод, оборудование, бренд, себестоимость, эффективность.

Dubinkina E.I., Trishkina V.V., Novikova N.A.

GROWTH OF PROFITS OF THE ENTERPRISE AT THE DIVERSIFICATION OF BUSINESS

Abstract: Profit - the most important indicator of the final financial results of the company. Profit planning is the process of developing a system of measures to ensure its formation in the necessary volume and effective use in accordance with the goals and objectives of the enterprise.

Keywords: profit, income, breeding farm, equipment, brand, cost, efficiency.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство.

Достижение максимально высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление максимизацией прибыли включает поиск возможностей увеличения прибыли.

На многих предприятиях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постоянным анализом себестоимости, ищут пути ее снижения, чтобы получить прирост прибыли. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств у предприятия исключается возможность прироста прибыли в результате снижения себестоимости.

ЗАО «Племязавод «Трудовой» - крупное сельскохозяйственное предприятие по производству молока. В рассматриваемом хозяйстве свое развитие получил отраслевой принцип организации производства и управления. Руководство группой специализированных производственных подразделений соответствующей отрасли осуществляется главными специалистами, которым подчиняются руководители производственных специализированных подразделений, как по административным, так и по технологическим вопросам.

Рассмотрим внутренние резервы увеличения прибыли в ЗАО «Племязавод «Трудовой» Марковского района Саратовской области и составим прогноз реализации продукции на будущий период.

Российский рынок колбас, согласно данным исследований, активно развивается на протяжении последних десяти лет. Темпы ежегодного роста составляют около 7,5-8,0 %. В первую очередь, благодаря стабильному и постоянно увеличивающемуся спросу на мясную продукцию. В целом, этот сегмент, имеющий один из самых высоких показателей быстрооборачиваемости в российской пищевой промышленности, оценивается предпринимателями и инвесторами как перспективный, что и объясняет высокий уровень конкуренции на нем. На внутреннем рынке преобладает продукция отечественного производства (ее доля оценивается в 99 %). Однако после вступления России в ВТО доля импорта колбасных изделий увеличивается с каждым годом.

Крупнейшие отечественные предприятия по производству колбасных изделий располагаются в большинстве своем в следующих регионах: Центральный федеральный округ – 38 %, Приволжский федеральный округ – 19 %, Северо-Западный федеральный округ – 12 %. По объемам производства лидируют предприятия Москвы, Московской и Саратовской областей. При этом большая их часть использует имеющиеся в их распоряжении мощности, в среднем, на 62 %.

Несмотря на высокий уровень конкуренции на колбасном рынке, он не теряет своей привлекательности и для новых компаний-производителей, работающих на региональном уровне. Однако для того чтобы мини-цех стал успешным, необходимо соблюдать несколько основных правил. Во-первых, для начала нужно выбрать сегмент (продуктовый и ценовой), в котором вы будете работать. На сегодняшний день наиболее перспективен рынок копченых колбасных изделий, доля которого составляет почти 30 %. Во-вторых, специалисты советуют вкладывать средства в разработку собственных рецептов и строгий контроль качества производимой продукции. В-третьих, начинать стоит с поиска каналов сбыта и налаживания связей с продуктовыми магазинами и торговыми сетями (включая супер- и гипермаркеты).

Современный колбасный цех — это рентабельное предприятие. Вложенные средства в такой бизнес, при правильном подходе, могут окупиться за 6-10 месяцев. С учетом постоянно растущих потребностей, открывать колбасное производство решение перспективное. Самая затратная из статей расходов на создание будущего цеха — это оборудование.

Оборудование для производства колбасных изделий и деликатесов фактически разделяется на две фундаментальные группы — оборудование импортного и отечественного производства.

Одной из важных особенностей оборудования должна быть его универсальность, нецелесообразно на начинающем предприятии иметь, например, одну термокамеру для сушки или варки, и еще одну для копчения. Современное оборудование обязано быть универсальным. Ведь все затраты прямо отражаются на конечной стоимости продукции, а для новой марки она должна быть максимально привлекательной.

Важным является вопрос архитектурной реализации такого бизнес-проекта. Можно выявить внутренние резервы и выделить помещение, вкладывать средства в приведение его к соответствующим нормативным стандартам, также можно выбрать одно из готовых решений - укомплектованный модуль. Здесь есть как определенные плюсы, так и минусы. Плюс модульного решения — достаточно быстрый старт производства, относительная дешевизна и простота ввода в эксплуатацию.

Основной минус - полное отсутствие возможности трансформации производства, либо его расширения и попросту даже замены оборудования на более производительное.

Так как в хозяйстве часто возникает необходимость комплектования будущего цеха только самым необходимым и с минимальными на то затратами, производители специализированного оборудования разрабатывают готовые комплексные схемы. Такое оборудование успешно работает на сотнях мясоперерабатывающих предприятиях и завоевало заслуженное уважение и доверие клиентов. Предлагаем в ЗАО «Племзавод «Трудовой» приобретение оборудования компании ООО «ИНТЕРТЕХНО».

На всё оборудование распространяется полная гарантия, имеются все необходимые для использования в пищевом производстве сертификаты и разрешения, осуществляется доставка по всей территории России и СНГ и компания готова оказать содействие в монтаже и последующей пуско-наладке.

Для организации колбасного производства, с выходом продукции в смену, в ЗАО «Племзавод «Трудовой» понадобится следующее оборудование:

Этапы процесса производства колбасы, согласно которым выстраивается поточная линия: Приемка и обработка мяса; Посол и приготовление фарша; Формовка и осадка изделий; Термическая обработка; Упаковка и хранение.

Обязательным является наличие водопровода, канализации, электроснабжения (включая резервные источники для холодильных камер), качественного освещения, отопления и вентиляционной системы. Стены и пол цеха должны быть отделаны кафельной плиткой. Для подготовки персонала ЗАО «Племзавод «Трудовой» к работе выделяется отдельная раздевалка. При организации цеха необходимо обеспечить шумоизоляцию производства, своевременный вывоз и утилизацию отходов, а также установка фильтрации на вентиляционные системы, во избежание распространения неприятных запахов и раздражающих звуков.

Для малых объемов производства упаковка может быть представлена обычными бумажными или полиэтиленовыми пакетами. При продаже через торговые точки обязательным условием является наличие дополнительно защиты и этикеток с указанием характеристики продукта, датой выпуска и сроком годности. От выбора паковочного материала зависит допустимый срок хранения и внешний вид.

Таблица 1 – Основное оборудование для организации колбасного производства

Оборудование	Выход готовой продукции в смену, кг					Цена 1 ед. оборудования
	до 1000	1000-1500	1500-2000	2000-4000	от 4000	
Стол разделочный	1	1	2	3	6	9 735
Стол для формовки колбас	1	1	2	2	4	25 370
Тележка «Китайка»	4	8	8	10	20	14 573
Тележка «Рикша»			2	2	4	16 402
Тележка ТТЯ	2	6	6	8	12	4 838
Засолочная ванна	1	1	2	3	6	14 927
Моечная ванна	1	1	2	3	6	14 868
Стерилизатор ножей	1	1	2	2	3	14 455
Мойка со стерилизатором		1	1	2	2	28 143
Иньектор ручной ИР-2	1					40 297
Иньектор автомат. 15 игл		1				304 499

Оборудование	Выход готовой продукции в смену, кг					Цена 1 ед. оборудования
	до 1000	1000-1500	1500-2000	2000-4000	от 4000	
Инъектор автомат. 2х22 игл			1	1	2	326 624
Фаршемешалка 150л	1					246 266
Фаршемешалка 300л		1	2	2	3	326 742
Термокамера КВК-100						207 385
Термокамера КВК-200	1					254 113
Термокамера КВК-300		1				361 139
Термокамера КВК-600			1	1	2	508 049
Мясомассажер МВУ-50						109 681
Мясомассажер МВУ-100	1					234 525
Мясомассажер МВУ-200		1				314 411
Мясомассажер МВУ-300			1			327 214
Мясомассажер МВУ-400				1	2	338 719
Шприц вакуумный ВШУ-1М	1	1	2	2	4	192 281
Блокорезка МИФ-1300	1	1	1			303 437
Блокорезка ИБМ-2300				1	1	326 742
Опрокидыватель тележек		1	1	1	2	150 745
Стоимость без скидки:	1418242	2 206 364	3 019 384	3 160 689	5577801	

Различают три основных вида упаковок для колбасных изделий:

- Вакуумные пакеты;
- Оболочки (коллагеновые, полиамидные барьерные и проницаемые, целлюлозные);
- Пленки.

Этикетка должна изготавливаться из специальной термобумаги, что позволит сохранить ее внешний вид даже при глубокой заморозке продукта.

Доставка продукции ЗАО «Племзавод «Трудовой» к месту реализации осуществляется в фургонах с изотермическим кузовом. Сам продукт дополнительно упаковывают в картонные коробки.

Даже на мини-производстве потребуются сотрудники, поскольку технологический процесс включает большой объем ручного труда и наличие специализированных знаний. Это могут быть работники ЗАО «Племзавод «Трудовой» или наемные работники. Обязательно присутствие следующих специалистов:

- Технолог колбасных изделий – составляет технологическую последовательность производства в соответствии с ГОСТами;
- Мясник – осуществляет приемку и обвалку мяса;
- Электрик и дежурный по ремонту оборудования – подготовка оборудования к безопасной и бесперебойной работе;
- Бухгалтер – расчет себестоимости продукции, заработной платы сотрудников, налогообложения, амортизации оборудования, прибыли;
- Менеджер по продажам – находит рынок сбыта;
- Экспедитор – выполняет доставку сырья и готовой продукции к точкам продаж.

Эти должности можно совмещать. Все сотрудники ЗАО «Племзавод «Трудовой» должны иметь санитарные книжки и дважды в год проходить медицинский осмотр.

Любая колбаса на продажу должна иметь сертификат соответствия. Для его получения ЗАО «Племзавод «Трудовой» необходимо:

- Получить ветеринарное свидетельство (справку) от поставщика сырья (мяса, жиров, кишки) или ветеринарного контроля, в случае если используется собственное сырье;
- Декларацию производителя на применяемые пищевые добавки и ароматизаторы;
- Подготовить описание ассортимента продукции с указанием состава;
- Изготовить образцы продукции (все наименования).

Представленный перечень вместе с учредительными документами, заключениями органов надзора и заявлением на получение сертификата передается в соответствующие службы, оговоренные законодательством страны регистрации предприятия – Ростест (Россия). Составление акта санитарно-эпидемиологической станцией (СЭС) о пригодности цеха к производству колбасы.

ЗАО «Племзавод «Трудовой» может продавать колбасу следующими способами:

1. Реализация на собственной точке с арендой торговой площади в магазинах или на рынке. Этот метод потребует дополнительных вложений, но избавит от необходимости поиска заказчиков.
2. Поставки магазинам или розничным реализаторам на рынках. Для этого направления характерна высокая конкуренция, а также нередко требуется отсрочка платежей за поставленную продукцию.
3. Продажа кафе, столовым, ресторанам и станциям фаст-фуда. Недостаток этого способа – небольшие объемы поставок, но при обеспечении качества вы легко сможете получить постоянных клиентов, без необходимости рекламы товара потребителю.
4. Изготовление по индивидуальному заказу для частных покупателей и кейтеринговых агентств. Необходимо постоянно искать новых заказчиков и изменять ассортимент. Такой вариант сбыта подходит для производителей эксклюзивных колбас в небольших объемах.
5. Продажа в интернет-магазинах. Потребуется организации службы доставки и активной рекламы продукции.

При правильной организации производства, вложения в создание мини-цеха колбасных изделий окупаются за период от 1 года до 1,5 лет.

Технология производства разных видов колбасных изделий. Сначала мясо распределяют по сортам. Постное мясо — лучшее для изготовления, так как в составе имеется минимум жира. Благодаря ему, получается товар высшего сорта, поэтому многие используют именно его. Полужирное мясо предназначено для приготовления колбасы первого, второго сорта.

Таблица 2 – Технологическая и экономическая эффективность мини колбасного цеха

Наименование оборудования /технологии	Мини колбасный цех Россия, ООО «ИНТЕРТЕХНО»
Для каких структур рекомендуется: ЛПХ, крестьянские хозяйства	Мини колбасный цех предназначен для производства разных видов вареных и копченых колбасных изделий. Цех особенно востребован в малом бизнесе и фермерских хозяйствах.

Технологическая эффективность	<p>Производителем мини колбасного цеха мощностью от 100 кг до 2 тонн в смену является ООО «ИНТЕРТЕХНО» (Россия, Нижегородская обл., г. Павлово).</p> <p>Данный мини-цех по производству колбасных изделий оптимален для небольших предприятий и фермерских хозяйств, которые занимаются углубленной переработкой сырья с целью производства конечных продуктов (колбасы, копчености, полуфабрикаты). Это способствует выходу производителя на рынок мясопродуктов, снижает себестоимость продукции, увеличивает рентабельность производства, создает дополнительные рабочие места.</p> <p>Колбасный мини-цех включает в себя комплекс оборудования, связанных между собой при помощи технологической схемы.</p> <p>В зависимости от вида производимой продукции, технологическое оборудование мини-цеха малой мощности включает 8-12 единиц. Производительность от 100 кг до 2 т в смену. В состав оборудования такого цеха входят: стол, мясорубка, фаршемешалка, вакуумный шприц, коптильная камера, котел, камера холодильная, сушильная камера.</p> <p>Основными этапами производства колбасных изделий являются: подготовка основного сырья, измельчение, посол, приготовление фарша, формование, термическая обработка.</p> <p>Мини колбасный цех состоит из производственного помещения, где установлено технологическое оборудование для производства, а также холодильное помещение. Все оборудование должно быть выполнено из нержавеющей стали.</p>
Экономическая эффективность	Рентабельность производства колбас составляет приблизительно 30%. При этом полностью окупить затраты можно в течение 3-6 месяцев.
Дополнительные преимущества и недостатки	<p>Преимущество мини-цеха по производству колбасы ООО «ИНТЕРТЕХНО» заключается в полной автономности и адаптивности машин, что позволяет наладить производство в любом месте, в независимости от условий; малые размеры оборудования, простота в эксплуатации, низкое энергопотребление; минимальное количество обслуживающего персонала. При минимальной производительности требуется 1 сотрудник, при максимальной до 3 чел.</p> <p>Цены колеблются в зависимости от производительности, которая может составлять от 100 кг в смену и более. Стоимость цеха может соответствовать сумме 900 000 рублей.</p>

Предлагаемое оборудование мини колбасного цеха ООО «ИНТЕРТЕХНО» позволяет производить качественные колбасные изделия, соответствующие требованиям стандарта (ГОСТ), системе менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта МС ИСО 9001:2000, что является гарантией безопасности и доброкачественности готового продукта.

Использование мини-цеха по производству колбасных изделий оптимально для небольших предприятий и фермерских хозяйств, которые стремятся перейти к углубленной переработке сырья с целью производства конечных продуктов (колбасы, полуфабрикаты). Это способствует выходу производителя на рынок мясопродуктов, снижает себестоимость продукции, увеличивает рентабельность производства, создает дополнительные рабочие места.

Предлагаем ЗАО «Племзавод «Трудовой» производство сыровяленой колбасы, варено-копченых изделий, сосисок и сарделек для жарки.

Сыровяленые колбасы относят к мясным деликатесам. Они отличаются изысканным вкусом, привлекательным внешним видом, структурой, цветом. Их изготавливают без термической обработки из свежего мяса любых сельскохозяйственных животных, в том числе конского, птицы. Длительность технологического цикла самая большая.

Варено-копченые изделия. Ингредиенты сервелата, колбасы варено-копченой высшего сорта: говяжье мясо высшего сорта жилованное 0,25 кг; свиное мясо нежирное высшего сорта жилованное 0,25 кг; свиное мясо жирное жилованное или свиная грудинка 0,5 кг; поваренная пищевая соль 3,5 г; нитрит натрия 0,1 г; сахар 2 г; молотый черный или белый перец 1,5 г; кардамон (мускатный орех) молотый 0,3 г.

Сырокопченые изделия. Отличие технологии изготовления сырокопченых мясных продуктов от других видов приготовления в том, что их не обжаривают, не варят, а лишь коптят при температуре +25 °С. По ГОСТ срок изготовления сырокопченых колбас до 40 суток. По ТУ допускается добавление стартовых культур и пищевых добавок, которые ускоряют созревание мяса. Продукт готов через 20 суток. Для сырокопченых колбас, изготавливаемых по классической технологии согласно ГОСТ, используют мясо высшего сорта, соль поваренную, шпик, специи и пряности, нитрит натрия, сахар. Колбасы готовят из мяса любых сельскохозяйственных животных.

Также ЗАО «Племзавод «Трудовой» нужно разработать маркетинговую программу по выводу бренда на рынок. Репутация, известность и дальнейшее благополучие ЗАО «Племзавод «Трудовой» закладываются с самых первых дней работы. Поэтому столь важно заранее придумать хорошее название для колбас и заказать разработку ее логотипа профессиональному опытному дизайнеру, разработать название для своей продукции и оформление ее упаковки. Можно заказать наружную рекламу, рекламу в печатных изданиях, на радио и телевидении, рекламу в местах продаж (наиболее подходящий вид рекламы на данном этапе).

Таким образом, представленное предложение по внедрению переработки продукции животноводства позволит ЗАО «Племзавод «Трудовой» увеличить прибыль от реализации продукции и рентабельность производства, что видно в таблице 3.

Таблица 3 - Прогноз показателей рентабельности производства продукции ЗАО «Племзавод «Трудовой» за счет производства колбасных изделий, %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Прогнозное значение
Рентабельность капитала	5,17	5,91	1,57	3,58
Рентабельность собственного капитала	10,62	12,14	3,20	7,58
Рентабельность внеоборотных активов	6,83	7,94	2,12	6,25
Рентабельность перманентного капитала	6,54	7,61	2,02	5,62
Рентабельность продаж	5,25	11,15	3,33	8,42

Таким образом, за счет роста прибыли рентабельность капитала ЗАО «Племзавод «Трудовой» возрастет с 1,57 % в 2018 году до 3,58 % в прогнозном периоде, рентабельность собственного капитала возрастет с 3,20 % в 2018 году до 7,58 %, рентабельность внеоборотных активов возрастет с 2,12 % в 2018 году до 6,25 %, рентабельность перманентного капитала возрастет с 2,02 % в 2018 году до 5,62 %, рентабельность продаж с 3,33 % в 2018 году до 8,42 % в прогнозном периоде.

Список литературы

1. Котар О.К., Демидова А.В. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий // Инновационные достижения науки и техники АПК: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 436-442.

2. Котар О.К., Полушкина А.А. Повышение финансового потенциала и инвестиционной привлекательности предприятия // Инновационные достижения науки и техники АПК: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 303-306.
3. Онлайн-бизнес 2020. URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-biznes-kak-otkryt-kolbasnyy-tsekh/>.
4. Производство колбасы в домашних условиях как бизнес. URL: <https://ubpln.ru/proizvodstvo-kolbasy-v-domashnix-usloviyax-kak-biznes.html>.
5. Уколова Н.В., Новикова Н.А. Направления роста показателей финансовой устойчивости и платежеспособности // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы: Сборник статей X Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет; Под редакцией И.Л. Воротникова. 2016. С. 469-474.
6. Шиханова Ю.А., Новикова Н.А. Реализация инвестиционных проектов в отрасли животноводства // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, ФГБОУ ВПО Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Факультет менеджмента и агробизнеса, кафедра экономики сельского хозяйства; Под редакцией Н.И. Кузнецова. Саратов, 2011. С. 162-165.

Жданов В.Ю.

ФГБОУ «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва, Россия

Винничек Л.Б.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный аграрный университет», г. Пенза, Россия

Визирская М.М.

ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт агрохимии имени Д.Н. Прянишникова», г. Москва, Россия

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В статье рассматривается алгоритм оценки платежеспособности предприятия сельского хозяйства. Платежеспособность предприятия, как и многие другие финансовые инструменты управления, складывается под воздействием вполне определенных, но многочисленных технико-технологических, экономико-социальных и иных факторов.

Ключевые слова: платежеспособность, оценка ликвидности, предприятие сельского хозяйства.

Zhdanov V.Y., Vinnichek L.B., Vizirskaya M.M.

ASSESSMENT OF PAYABILITY OF AGRICULTURE

Abstract: The article considers the algorithm for assessing the solvency of an agricultural enterprise. Solvency of the enterprise, like many other financial management tools, develops under the influence of well-defined, but numerous technical, technological, economic, social and other factors..

Keywords: solvency, liquidity assessment, agricultural enterprise.

Платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства перед заемщиками. Платежеспособность определяет финансовое состояние. При снижении уровня платежеспособности увеличивается риск банкротства предприятия. Для оценки финансового состояния используют коэффициенты платежеспособности, дающие количественную характеристику финансового состояния предприятия.

Для погашения своих обязательств (кредитов) предприятие может использовать как денежные средства, так и различные виды активов, которые имеют разную степень ликвидности. Таким образом, платежеспособность предприятия формируется за счет двух факторов:

- наличия различных видов активов и их уровня ликвидности;
- наличия различных видов пассивов и их степени погашения.

Ниже представлена таблица ранжирования видов активов по степени их ликвидности от наиболее ликвидных до труднореализуемых.

Таблица 1 - Ранжирование активов по скорости их погашения

A1	Наиболее срочные обязательства	Наличные деньги, краткосрочные вложения в банки, ценные бумаги	стр. 1250 + стр. 1240
A2	Краткосрочные пассивы	Дебиторская задолженность <12 месяцев	стр. 1230 + стр. 1260
A3	Долгосрочные пассивы	Дебиторская задолженность >12 месяцев	стр. 1210
A4	Труднореализуемые активы	Здания, сооружения, транспорт, земля и др.	стр. 1100

Ниже представлена таблица ранжирования видов пассивов по их степени погашения: от высокой срочности погашения до долгосрочных займов, а также формулы расчета пассивов по балансу.

Таблица 2 - Ранжирование пассивов по срочности их погашения

П1	Наиболее срочные обязательства	Высокая срочность погашения кредиторская задолженность	стр. 1520
П2	Краткосрочные пассивы	Краткосрочные обязательства и кредиты	стр. 1510
П3	Долгосрочные пассивы	Долгосрочные займы и кредиты банка	стр. 1400

Главное отличие платежеспособности от кредитоспособности предприятия.

Понятие платежеспособности предприятия тесно связано с кредитоспособностью. Так платежеспособность – это возможность погашать свои обязательства с помощью любых видов активов. Кредитоспособность же отражает в большей степени погашение обязательств с помощью среднесрочных и краткосрочных активов предприятия, исключая постоянные активы: здания, сооружения, транспортные средства, земля и т.д. Погашение обязательств с помощью постоянных и медленно реализуемых активов приводит к снижению производственной мощности, а, следовательно, и понижению финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе.

Коэффициенты платежеспособности предприятия. Для оценки платежеспособности предприятия используют следующие шесть показателей [1,2]:

- Коэффициент текущей ликвидности.
- Коэффициент быстрой ликвидности.
- Коэффициент абсолютной ликвидности.
- Общий показатель ликвидности.
- Коэффициент восстановления платежеспособности.
- Коэффициент утраты платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности – отражает возможность предприятия расплачиваться по своим текущим обязательствам с помощью текущих активов. Формула расчета следующая:

$$K_{\text{тл}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2};$$

Нормативное значение для коэффициента текущей ликвидности $K_{\text{тл}} > 2$. На оптимальный уровень текущей ликвидности влияет отраслевая принадлежность предприятия и ее основная деятельность. В результате всегда необходимо

сравнивать не только с общими нормативными значениями, но также со средними отраслевыми показателями коэффициента.

Коэффициент быстрой ликвидности (аналог: срочная ликвидность) – показывает возможность погашения с помощью быстро ликвидных и высоколиквидных активов своих краткосрочных обязательств. Формула расчета имеет следующий вид:

$$K_{бл} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2};$$

Нормативное значение для коэффициента быстрой ликвидности $K_{бл} > 0,7-0,8$.

Коэффициент абсолютной ликвидности – отражает способность предприятия с помощью высоколиквидных активов расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам. Рассчитывается показатель по формуле:

$$K_{абл} = \frac{A1}{П1 + П2};$$

Нормативное значение для коэффициента абсолютной ликвидности $K_{абл} > 0,2$.

Общий показатель ликвидности – показывает возможность предприятия полностью расплатиться по своим обязательствам всеми видами активов. Данный показатель включает не только краткосрочные, но и долгосрочные обязательства. Формула расчета представляет собой отношение взвешенной суммы активов и пассивов.

$$K_{ол} = \frac{(A1 + \frac{1}{2} \cdot A2 + \frac{1}{3} \cdot A3)}{(П1 + \frac{1}{2} \cdot П2 + \frac{1}{3} \cdot П3)};$$

Если общий показатель ликвидности $K_{ол} > 1$ – уровень ликвидности оптимальный.

Законом «О несостоятельности (банкротстве)» выделены три коэффициента, которые применяются для оценки платежеспособности предприятия: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент восстановления платежеспособности и коэффициент утраты платежеспособности. Данные показатели в настоящее время применяются на практике как информационные показатели.

Коэффициент восстановления платежеспособности – отражает способность предприятия восстановить приемлемый уровень текущей ликвидности в течение 6 месяцев. Формула расчета коэффициента восстановления платежеспособности следующая:

$$K_{вп} = \frac{K_{тл}^1 + \frac{6}{T} \cdot (K_{тл}^1 - K_{тл}^0)}{K_{норм.}};$$

где:

$K_{вп}$ – коэффициент восстановления платежеспособности предприятия;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале (0) и в конце (1) отчетного периода;

$K_{норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности ($K_{норм} = 2$);

T – анализируемый отчетный период.

Нормативным значением показателя считается $K_{вп} > 1$, что отражает возможность предприятия восстановить уровень платежеспособности в течение 6-ти месяцев. Если $K_{вп} < 1$, то предприятие не располагает ресурсами для восстановления платежеспособности в течение 6-ти месяцев. К тому же, данный коэффициент строится на анализе тренда по двух периодам, что не является достаточно точным прогнозом динамики платежеспособности.

Коэффициент утраты платежеспособности – отражает возможность ухудшения платежеспособности предприятия в течение 3-х месяцев. Формула расчета данного показателя следующая:

$$K_{уп} = \frac{K_{тл}^1 + \frac{3}{T} \cdot (K_{тл}^1 - K_{тл}^0)}{K_{норм.}}$$

где:

$K_{уп}$ – коэффициент утраты платежеспособности предприятия;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале (0) и в конце (1) отчетного периода;

$K_{норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности ($K_{норм} = 2$);

T – анализируемый отчетный период.

Нормативное значение коэффициента утраты платежеспособности $K_{уп} > 1$ – степень возникновения угрозы потери платежеспособности в течение 3-х месяцев мала. $K_{уп} < 1$ – предприятие может потерять платежеспособность в течение 3-х месяцев. Коэффициент утраты платежеспособности аналогичен коэффициенту восстановления платежеспособности и показывает динамику изменения коэффициента текущей ликвидности предприятия по двум периодам. Это является его существенным недостатком, так как точность оценки направления тренда по двум данным низкая.

Рассчитаем основные показатели ликвидности для «Каргилл» с 2016 по 2018 года [3]. Бухгалтерская отчетность взята из официальных открытых источников. Последний коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается за последние два года, т.к. для 2016 требуется отчетность 2015 года, которую мы не брали во внимание.

Таблица 3 - Пример расчета коэффициентов ликвидности для «Каргилл»

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Норматив
A1	386 375	137 005	63 494	
A2	7 922 849	7 703 986	6 992 281	
A3	15 499 645	10 694 009	10 323 227	
П1	3 247 171	5 054 312	3 194 756	
П2	16 277 979	10 551 203	11 394 784	
П3	3 614 672	7 734 060	5 868 270	
К _{тл}	1,22	1,19	1,19	>1
К _{абл}	0,02	0,01	0,004	0,2
К _{бл}	0,43	0,50	0,48	>0,7
К _{ол}	0,72	0,57	0,62	>1
К _{вп}	0,62	0,59	-	>1

Все коэффициенты из группы ликвидности не соответствуют своим нормативным значениям, т.е. можно сделать вывод об угрозе неплатежеспособности предприятия.

Мы рассмотрели различные коэффициенты платежеспособности формулы их расчета для оценки его финансовых рисков. Предприятию необходимо оперативно отслеживать уровень своей платежеспособности, так как она напрямую определяет его финансовое состояние и устойчивость долгосрочного развития. Помимо коэффициентов ликвидности на платежеспособность влияют коэффициенты структуры капитала, рентабельности и оборачиваемости.

Список литературы

1. Жданов В.Ю., Жданов И.Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей. Учебное пособие. М.: Проспект, 2018.

Жданов В.Ю., Жданов И.Ю. Инвестиционная оценка проектов и бизнеса. Учебное пособие. М.: Проспект, 2019.

Жданов В.Ю., Визирская М.М., Жданов И.Ю. Экономика сельского хозяйства. Учебное пособие. М.: Проспект, 2020.

Захарова Д.М., Ушанов Н.Ю.

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье описан процесс формирования оборотных средств инфокоммуникационных компаний и пути совершенствования механизма организационно-экономического механизма их управления. В качестве цели исследования выделяется предложение вариантов совершенствования организационно-экономического механизма управления оборотными средствами инфокоммуникационной компании. В статье сделаны выводы о составе оборотного капитала инфокоммуникационных компаний и принципах управления. Выявлены проблемы, препятствующие эффективному управлению оборотным капиталом. Представлены основные мероприятия по повышению эффективности управления оборотными средствами инфокоммуникационных компаний.

Ключевые слова: оборотные активы, средства, инфокоммуникационные компании, капитал.

Zakharova D.M., Ushanov N.Y.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT OF AN INFO-COMMUNICATION COMPANY

Abstract: The process of forming circulating assets of info-communication companies and ways of improving the mechanism of organizational-economic mechanism of their management are described in the paper. The proposal of variants of improving the organizational-economic mechanism of managing the circulating assets of info-communication companies is singled out as a goal. The article draws conclusions about the composition of the working capital of info-communication companies and management principles. The problems hampering the effective management of the circulating capital are revealed. The main measures on increase of efficiency of management of circulating assets of info-communication companies are presented.

Keywords: AIC, current assets, funds, info-communication companies, capital.

В условиях современной нестабильности экономики важным аспектом обеспечения стабильности и эффективности компании становится формирование и управление ее оборотными активами. Любой субъект экономики в процессе своей деятельности стремится рационально и максимально грамотно распределять свои средства. Оборотные активы дают организации некоторую финансовую независимость, так как при правильной организации процесса оборота капитала организация теряет необходимость в постоянных дополнительных вложениях и становится менее зависимой от внешних условий.

Совершенствование организационно-экономического механизма управления оборотными средствами в современных условиях становится одним из методов повышения экономической эффективности компании в целом.

Инфокоммуникационные компании начали свое активное развитие в течение последних 5 лет. Они реализуют свою деятельность в отрасли телекоммуникаций и информационных технологий, а целью объектом их труда, как правило, становится расширение существующих сетей связи и за счет этого построение новых глобальных информационных сервисов. То есть инфокоммуникационные компании осуществляют синтез телекоммуникаций и информационных технологий с целью разработки инновационных путей обмена информации и улучшения качества существующих сетей связи.

Для таких компаний оборотный капитал становится важнейшим аспектом эффективного распределения, так как инновации всегда требуют капитальных вложений, финансирование которых не всегда возможно. В свою очередь, организация рационального оборота имеющихся активов способна привлечь необходимые средства и обеспечить развитие организации, снизив ее зависимость от внешних факторов финансирования.

Деятельность инфокоммуникационных компаний требует значительных средств и капиталовложений в силу специфики их работы. Продукт таких компаний уникален, спрос на продукты в разы превышает предложения. В то время, как спрос на определённый продукт уже имеется, этот продукт может даже не дойти до финальной стадии своей разработки.

Разработка уникальных продуктов инфокоммуникационных компаний требует большое количество средств и ресурсов, так как разработка новых технологий априори является высоко затратным процессом. Второе место по величине ресурсов, имеющихся в подобных компаниях, занимают оборотные активы. Перед компаниями стоит цель по определению и формированию достаточного объёма оборотных активов для удовлетворения всех ее потребностей и финансирования как уже имеющихся, так и новых проектов.

Оборотные средства в инфокоммуникационных компаниях используются для обеспечения непрерывности ее деятельности и дальнейшей реализации сделанных наработок. Оборотные средства являются составной частью ресурсов организации и включают в себя различные элементы, которые делятся в зависимости от особенностей их использования в различных подсистемах организации. В качестве основных оборотных средств инфокоммуникационных организаций выступают:

- Производственные запасы. Они представляют собой конкретные предметы труда, которые находятся на стадии готовности к внедрению в производственный процесс;
- Незавершенное производство. Включает в себя предметы труда, которые уже участвуют в производственном процессе, при этом целиком не утратившие свои свойства и пригодность для продолжения их применения и использования.
- Расходы будущих периодов. Представляют собой затраты элементов оборотных активов на подготовку и освоение производства новой продукции, которые уже начали разрабатываться в текущем периоде и не будут относиться к продукции будущего периода.

В качестве фондов обращения может выступать готовая продукция, уже отгруженные товары (к примеру, коммуникационные приспособления, находящиеся в пути к своим получателям), денежные и средства в расчетах.

При управлении оборотными средствами существует ряд общих принципов, которых стоит придерживаться организациям, чтобы сделать этот процесс рациональным и эффективным. Во-первых, ключевым является принцип нормирования. Он предполагает установление необходимого и оптимального размера собственных оборотных средств. В таком случае, путем экономического обоснования можно обеспечить установление благоприятных условий для успешной реализации основных производственных и платежно-расчетных функций путем использования оборотных средств. Отказ от данного принципа, как правило, приводит компанию к кризисному состоянию платёжно-расчетной дисциплины и нехватке оборотных средств.

Вторым, не менее важным принципом становится использование оборотных средств исключительно по их целевому назначению. Казалось бы, этот принцип особенно прост, однако, очень часто компании пренебрегают именно им, что приводит, опять же, к кризису платежно-расчетной дисциплины. На практике, многие организации вытягивают из производственного оборота уже авансированные оборотные средства и используют их для покрытия долгов, убытков и банковских процентов по кредитам и займам.

В качестве третьего, но не менее важного принципа, можно выделить необходимость обеспечения сохранности оборотных средств и их рационального использования. Так же ускорение оборачиваемости становится одним из ключевых инструментов повышения эффективности компании. Важным аспектом считается проведение контроля за сохранностью и рациональностью использования имеющихся оборотных средств. Это осуществляется путем внутренних ревизий и анализа собираемых статистических данных об использовании оборотных средств в организации.

Перед тем, как задумываться о том, каким путем можно преобразовать систему использования оборотного капитала, необходимо разобраться в том, почему оборотный капитал используется неэффективно. На основе выявленных проблем следует принимать дальнейшие решения о реструктуризации и преобразовании системы оборотного капитала в организации.

В условиях развития инфокоммуникационных компаний фактором, определяющим проблематику эффективного использования оборотного капитала, становится новизна данной сферы. В условиях отсутствия примера компании с явным многолетним положительным опытом, установление правильного распределения и использования оборотного капитала осуществляется путем методом проб и ошибок каждой отдельной компании. Однако, уже на данном этапе можно выделить ряд общих проблем, присущих всем организациям, реализующим свою деятельность в данной отрасли. К таковым относятся:

- Низкий уровень объема производства. Инфокоммуникационные технологии на начальном этапе требуют длительной разработки, что снижает возможный объем производства. Тем более, реализация одной единицы продукции занимает значительное время;

- Высокие темпы инфляции. Эта проблема характерна для России в целом, она затрудняет деятельность многих отраслей, в том числе и препятствует возможностям инфокоммуникационных компаний;
- Разрыв хозяйственных связей. Парадоксален факт того, что деятельность инфокоммуникационных компаний направлена на установление сетей связи. Однако, на данный момент, связующие компоненты хозяйственных связей находятся в состоянии упадка;
- Нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины. Инфокоммуникационные компании работают в условиях ограниченного финансирования. При этом, их деятельность требует значительных затрат, для покрытия этих затрат компаниям приходится перераспределять имеющиеся в обороте средства, что зачастую приводит к нарушению платежно-расчетной дисциплины.
- Высокий уровень налогового бремени. Налоги становятся больной темой для многих сфер деятельности в современной экономике, в том числе и для сферы инфокоммуникаций. Компании, работающие в данной сфере, осуществляют свою деятельность, не зная того, будет ли конкретный проект успешным или провальным. Поэтому неизвестен уровень доходности конкретного проекта, однако, система налогообложения не предполагает снижение налоговой ставки, если проект окажется неудачным. При этом, высокий уровень затрат на проект влечет за собой большой объем средств, которые необходимо заплатить в качестве налоговой платы. Именно этот аспект является проблемным для таких компаний и снижает их эффективность;
- Снижение доступа к кредитам. Кредитование является одним из наиболее удобных средств для привлечения большого объема капитала, который требуется инфокоммуникационным компаниям для достижения своих целей, однако, получение выгодной ставки процента по кредиту становится достаточно сложным процессом. Поэтому им легче взять часть оборотных средств для привлечения дополнительной денежной массы, нежели взять кредит. Это приводит к нарушению целостности системы оборотных активов и снижению ее эффективности.

Все перечисленные факторы влияют на использование оборотного капитала. Вместе с тем предприятия имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые оно может активно влиять.

Эффективное управление оборотными средствами позволит инфокоммуникационным компаниям результативно реализовывать свою деятельность и иметь достаточную финансовую независимость для достижения собственных целей.

Политика компании по повышению эффективности управления оборотными средствами может организовываться следующими мерами:

- Поиск конкретных путей улучшения процесса производства собственной продукции;
- Сокращение высокой себестоимости предметов труда компании;
- проведение мероприятия по сохранению и экономному расходованию средств предприятия;

- Поиск способов совершенствования используемых производственных технологий, в том числе снижение временных затрат на разработку новой продукции путем оптимизации данного процесса;
- Проведение мероприятий по обеспечению оптимальной структуры оборотных средств;
- Проведение мероприятий по совершенствованию процесса нормирования оборотных средств;
- Проведение мероприятий по сокращению продолжительности оборота оборотных средств.

В первую очередь, стоит обратить внимание на то, что эффективность использования оборотных средств увеличивается при ускорении их оборачиваемости. Этот процесс способствует высвобождению части денежной массы, за счет которой можно расширить имеющиеся производства компании, организовать новые системы разработок и производства, а также, в целом, получить дополнительную часть свободных денежных ресурсов. Достижение подобных результатов возможно при сокращении времени, в течение которого оборотные средства находятся в процессе производства.

Для ускорения оборачиваемости средств необходимо проводить конкретные мероприятия, к которым относятся:

- Реформирование процесса планирования закупок необходимых товаров;
- Совершенствование процесса прогнозирования спроса;
- Сокращение текущих затрат по обслуживанию запасов предприятия.

Таким образом, можно определить следующие принципы эффективного управления оборотными средствами, на каждом предприятии:

- проведение расчета потребности в оборотных средствах;
- применение оборотных средств строго по целевому назначению;
- обеспечение сохранности, рационального использования и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Выполнение выше представленных принципов позволит инфокоммуникационным компаниям управлять оборотными средствами более эффективно и рационально.

Список литературы

1. Акулич В.В. Оборотные средства: понятие, значение и инструменты анализа // Экономика. Финансы. Управление. 2007. № 4. С. 21-27
2. Засмужец С. Анализ оборотных средств // Справочник экономиста. 2007. № 2. С. 35-38
3. Курбанова У. И. Механизм обеспечения экономической безопасности организации на основе управления формированием и использованием оборотных средств // Вопросы структуризации экономики. 2018. №4. С. 79-83
4. Лешко В. Дефицит оборотного капитала [Электронный ресурс] // Право. 2016. URL: <http://pravo.kulichki.com/index.htm>.
5. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организации в современных условиях // Научный журнал КубГАУ. 2012. №76(02). С. 19-22.
6. Лихачев А.М. Проблема управления деятельностью инфокоммуникационных компаний // Информационная и космос. 2004. № 3. С. 1.
7. Мощенко О.В., Шайлиева М.М., Усанов А.Ю. Контрольно-аналитические аспекты управления материально-производственными запасами на предприятиях // Бухгалтер и закон. 2015. № 1. С. 35-39.

8. Пузанкевич О. Управление оборотными средствами предприятия // Финансы. Учет. Аудит. 2005. № 10. С. 29-32.
9. Специфика деятельности телекоммуникационных компаний для анализа финансовых результатов / Н. А. Гончарова, Т. М. Левченко, О. С. Ковалевская // Экономика и предпринимательство. 2019. № 7 (108). С. 863-869.
10. Старкова О.Я., Мехоношина А.С. Совершенствование управления оборотными средствами предприятия // Молодой ученый. 2018. №49. С. 317-319.
11. Кузовкова Т.А., Симонян А.С. Сущность и значение управления рисками инфокоммуникационных компаний // Т-Сотт: Телекоммуникации и транспорт. 2013. Т. 7. № 12. С. 67-68.
12. Куприянова Л.М., Усанов А.Ю., Гавель О.Ю. Теория анализа деятельности экономических субъектов интерактивный курс для студентов обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (квалификационная (степень) уровень бакалавр) и 38.03.02 «Менеджмент» (квалификационная (степень) уровень бакалавр) // Экономика. Бизнес. Банки. 2017. № 5. С. 265.

Королев М. А.

Научный руководитель: Новоселова С.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье приводится анализ денежных потоков сельскохозяйственного предприятия. Обозначены основные этапы анализа, изложена методика и результаты анализа.

Ключевые слова: отчетность, сельское хозяйство, анализ, деятельность, денежный поток, платежеспособность.

Korolev M.A.

Scientific adviser: Novoselova S.A.

ANALYSIS OF CASH FLOWS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

Abstract: the article provides an analysis of the cash flows of an agricultural enterprise. The main stages of the analysis are indicated, the methodology and results of the analysis are described.

Keywords: reporting, agriculture, analysis, activity, cash flow, solvency.

Одним из главных условий нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков, основная задача анализа заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования [3]. При анализе потоки денежных средств рассматриваются по трем видам деятельности: основная, инвестиционная и финансовая. Такое деление позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных от каждой из видов деятельности [1]. Подобный анализ помогает оценить перспективы деятельности предприятия. Основная деятельность - это деятельность предприятия, приносящая ему основные доходы, а также прочие виды деятельности, не связанные с инвестициями и финансами [4].

Состав и динамику денежных средств АО «Совхоз-Весна» по данным баланса представим в табл.1.

Таблица 1- Состав и динамика денежных средств АО «Совхоз-Весна» за 2016-2018 гг., тыс.руб.

Показатели	Годы			Изменение (+,-)	Темп изменения, %
	2016	2017	2018		
Денежные средства, всего	38711	24365	32122	-6589	0,83
В том числе:					
-касса	700	400	500	-200	0,71
-расчетный счет	38011	23865	31322	-6689	0,82
-прочие денежные средства	-	100	300	+300	-

Данные табл.1 показывают, что сумма денежных средств предприятия составила на конец 2018 г. 32122 тыс.руб., уменьшившись по сравнению с 2016 г. на 6589 тыс.руб. или на 17%. В 2018 г. денежные средства предприятия состояли из средств в кассе (500 тыс.руб.), средств на расчетном счете (31322 тыс.руб.) и прочих денежных средств (300 тыс.руб.). Уменьшение суммы денежных средств за год обусловлено уменьшением средств в кассе (на 200 тыс.руб. или на 29%), средств на расчетном счете (на 6689 тыс.руб. или на 18%) и увеличения прочих денежных средств (на 300 тыс.руб.).

Таблица 2- Движение денежных средств АО «Совхоз-Весна» за 2017-2018гг.

Показатели	2017 г.		2018 г.		Изменение (+г)	
	сумма тыс. руб.	уд. вес %	сумма тыс. руб.	уд. вес %	сумма тыс. руб.	уд. вес %
Остаток денежных средств на начало периода	38711	-	24365	-	-14346	-
Денежные потоки по операционной деятельности						
Поступило денежных средств:	831033	100,0	853465	100,0	+22432	
-выручка от продажи товаров	822931	99,0	804380	94,2	-18551	-4,8
-прочие поступления	8102	1,0	49085	5,8	+40983	+4,8
Направлено денежных средств:	717399	100,0	761450	100,0	+44051	
-на оплату товаров	385641	53,8	404260	53,1	+18619	-0,7
-на оплату труда	207084	28,9	219443	28,8	+12359	-0,1
- процентов по долговым обязательствам	405	0,0	0	0,0	-405	0,0
-прочие выплаты	124269	17,3	137747	18,1	+13478	+0,8
Сумма чистого денежного потока от операционной деятельности	113634	-	92015	-	-21619	-
Денежные потоки по инвестиционной деятельности						
Поступило средств от продажи объектов основных средств и ценных бумаг	81		81		-	-
Направлено средств от продажи объектов основных средств и ценных бумаг	415650		40796		-374854	-
Сумма чистого денежного потока от инвестиционной деятельности	-415569		-40715		-456284	-
Денежные потоки в целом по предприятию						
Всего поступило	1162108	-	923878	-	-238230	-
Всего направлено	1176454	-	916121	-	-260333	-
Сумма чистого денежного потока	-14346	-	+7757	-	+22103	-
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	24365	-	32122	-	+7757	-

Данные табл.2 показывают, что чистый денежный поток за анализируемый период варьирует, за 2018 г. в целом по предприятию он увеличился. В 2017 г. на долю выручки от продаж в общей сумме поступивших денежных средств приходилось 99%, в 2018 г. она снизилась до 94,2%). Вследствие увеличения прочих поступлений, среди которых можно отметить суммы, выданные в подотчет, в размере 49085 тыс.руб., что на 40983 тыс.руб. больше показателя за 2017 г. Доля направленных денежных средств на оплату приобретенных товаров, работ, услуг за 2018 г. увеличилась на 18619 тыс.руб. и составила 53,1% на конец года. За год наблюдается увеличение направленных денежных средств на оплату труда (на 12359 тыс.руб.), уменьшение на выплату процентов по долговым обязательствам (на 405

тыс.руб.), на прочие выплаты (на 13478 тыс.руб.). За 2018 г. не произошло притока денежных средств АО «Совхоз-Весна» по инвестиционной деятельности, в то время как в 2018 г. наблюдался отток средств по данному виду деятельности на 374854 тыс.руб. В результате сумма чистого денежного потока от инвестиционной деятельности составила 456284тыс.руб. со знаком «минус». Следует отметить, за 2017-2018 гг. АО «Совхоз-Весна» осуществляло операционную, инвестиционную и финансовую деятельность. Отрицательным моментом в движении денежных средств АО «Совхоз-Весна» является превышение оттока совокупных средств над притоком, а это является обязательным фактором для финансовой стабильности предприятия [2]. При анализе эффективности использования денежных средств АО «Совхоз-Весна» необходимо рассчитать их оборачиваемость за 2016-2018 гг.

Таблица 3 - Оборачиваемость денежных средств АО «Совхоз-Весна» за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Изменение (+,-)	Темп изменения, %
	2016	2017	2018		
1.Выручка от продаж, тыс. руб.	839137	830589	812840	-26297	0,97
2.Денежные средства, тыс. руб.	38711	24365	32122	-6589	0,83
3.Время оборота денежных средств, дней	16,8	10,7	14,4	-2,4	0,86
4.Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборотов	21,7	34,1	25,3	+3,6	116,6

Данные табл.3 показывают, что значение коэффициента оборачиваемости денежных средств предприятия достаточно высокое (25,3 пункта), это связано с тем, что руководство предприятия старается в полном объеме использовать имеющиеся в кассе и на счету денежные средства, чтобы погасить кредиторскую задолженность и приобрести новый товар, оно руководствуется принципом «Деньги должны делать деньги». Но за 2018 г. по сравнению с 2016 г. наблюдается ускорение оборачиваемости денежных средств предприятия (на 2,4 дня или на 14%), что является положительным фактором в организации управления денежной наличностью предприятия. В 2016-2018 гг. предприятию не требовалось дополнительных денежных средств, однако, наблюдается их недостаток для текущей деятельности в размере 6589 тыс.руб. на конец 2018 г. по сравнению с 2016 годом. Для покрытия обязательств необходимо наличие ликвидных активов. Динамика показателей, характеризующих степень ликвидности АО «Совхоз-Весна» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика показателей ликвидности

Показатель	Нормативное ограничение	2016 г	2017 г	2018 г	Отклонение 2018г от 2016г (+;-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,1$	0,07	0,52	0,74	0,67
Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия)	$\geq 0,7$	1,87	2,09	3,33	1,46
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	3,70	4,80	6,19	2,49
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	-	-1,0	4,81	5,39	6,39

АО «Совхоз-Весна» имеет на своем балансе большую долю высоко ликвидных активов. Об этом свидетельствуют показатели, отраженные в таблице 7. Все представленные коэффициенты, значительно превышают предусмотренные для них соответствующие нормативные значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2018 году по сравнению с 2016 годом возрос на 0,67 (в 10,6 раз).

Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия) за исследуемый период увеличился на 1,46 (78,1%).

Коэффициент текущей ликвидности составил по итогам 2018 года 6,19, что выше 2016 года на 2,49 (67,3%).

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в 2016 году имел отрицательное значение, поскольку в данный период долгосрочный заемный капитал полностью отсутствовал. К уровню 2018 года его значение увеличилось до 5,39.

Таким образом, среди основных направлений увеличения поступления денежных средств на АО «Совхоз-Весна» можно выделить следующие: организация, проведение и непосредственное участие в ярмарках, выставках-продажах, презентациях продукции; постоянный поиск новых каналов сбыта; совершенствование ассортиментной политики предприятия.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2017. — 284 с.

2. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 359с.

3. Новоселова С.А. Генеральный бюджет предприятия как инструмент оптимизации использования финансовых ресурсов // В сборнике: Финансы России в условиях глобализации материалы всероссийского круглого стола с международным участием, приуроченного ко «Дню финансиста - 2016». Воронежский экономико-правовой институт. 2016. С. 56-62.

4. Новоселова С.А., Наянов А. В. Разработка прогнозного бухгалтерского баланса в целях управления финансово-хозяйственной деятельностью сельскохозяйственной организации // Аграрный научный журнал. 2016. № 7. С. 89-92.

Космак О. В., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВУЗОВ

Аннотация: В статье описывается взаимосвязь качества образования и конкурентоспособности вуза, а именно государственное регулирование системы образования, научно-технические и инновационные факторы, уровень и эффективность предоставляемых услуг, доступность ресурсной базы, уровень квалификации профессорско-преподавательского состава, что влияет на конкурентоспособность образовательных учреждений. Рассматривается, как функционируют вузы в рыночном и бюджетном секторах образовательной среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность вузов, качество образовательных услуг, институциональная среда, направления конкуренции.

Kosmak O.V., Mironceva A.V.

QUALITY OF EDUCATION AND COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Abstract: the article describes the relationship of the quality of education and competitiveness of the University, namely the state regulation of the educational system, scientific-technical and innovative factors, the level and effectiveness of services provided, availability of resource base, skill level of teaching staff that affect the competitiveness of educational institutions. It is considered how universities function in the market and budget sectors of the educational environment.

Keywords: competitiveness of higher education institutions, quality of educational services, institutional environment, directions of competition.

В настоящей статье разделяется рыночный подход к осуществлению образовательной деятельности, согласно которому образовательные ресурсы наиболее эффективным образом распределяются с помощью рыночного механизма. Многие специалисты в своих работах не упоминают о том, что исследование конкурентоспособности вузов возможно в рамках общей парадигмы их рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность в широком смысле слова может быть определена как способность «выдерживать» конкурентное напряжение рынка.

Ю.Б. Рубин пишет «конкурентоспособность есть способность заинтересованных сторон рынка к конкуренции, она всегда представляет собой предпосылку их конкурентных действий, в том числе и в сфере образования» [4].

Малин А.С. пишет «конкурентоспособность вуза – наличие в вузе конкурентных преимуществ, позволяющих готовить высококвалифицированных специалистов и соперничать с аналогичными специалистами других вузов и удовлетворяющих требованиям конкретных групп потребления» [3].

Множество производственных ресурсов образовательные учреждения обретают за пределами рамок отношений товаро – денежного обмена, то есть финансирование бюджета, хорошее отношение политиков и СМИ, репутация

лучшей ассоциации, административное влияние образовательные учреждения получают не в обмен на услуги образования, а иными способами.

Конкурентоспособность вуза во многом зависит от самопозиционирования и результатов подачи собственной индивидуальности.

Образовательные учреждения имеют право на существование, только если они полностью соответствуют институциональной среде, требованиям государства и общества, а основное требование общества – предоставление качественных образовательных услуг.

Именно качество образовательных услуг является общепринятым критерием авторитетности и законности существования вуза. В этом и заключается конечная цель полезности, которую должны максимизировать образовательные учреждения.

Касательно образовательных услуг можно наблюдать очевидность и в то же время неопределенность качества. Качество образования понятно всем, поэтому общество не всегда видит необходимость в проведении внешней оценки образовательного качества. Когда выходит рейтинг вузов, который по каким-то параметрам не соответствует представлениям общества о качестве образования в конкретных вузах, данный список образовательных учреждений не пользуется доверием у общественности, очень часто такие вузы приводятся в пример, как необъективные.

Качество образовательных услуг очень сложно измерить, поэтому сторонники качества образования доверяют оценке опытных работников образования, преподавателей и научных сотрудников больше, чем показателям автоматизированных систем оценки.

Напротив, представители образовательного сообщества утверждают, что качество можно определить только в конкретных терминах, понятиях и параметрах. Они отдают предпочтение стоимости основных фондов, которыми располагает вуз, количеству профессоров с учеными степенями и диссертационных советов, соотношению преподавателей и студентов.

Но современная философия качества образования немного иная. Нематериальность и личный характер образовательной услуги зависит от исполнителя и потребителя, а также отложенного во времени полезного эффекта.

Оценка качества образования приводит к формальному соответствию требованиям образовательных стандартов. При осуществлении проверки, представители вуза предоставляют одни данные, при этом скрывая другие, а эксперты концентрируют свое внимание не на реальной проверке, а на формировании экспертного заключения. Со стороны вузов и проверяющих можно заметить проявление оппортунизма [1].

С точки зрения конкурентного подхода образовательные учреждения, их филиалы и представительства, которые предоставляют образовательные услуги низкого качества, лишь формально соответствующие стандартам министерства образования, являются конкурентоспособными на местном рынке образовательных услуг, так как являются заманчивыми для оппортунистически настроенных студентов, которые желают получить образование по низким ценам.

Все – таки образовательные учреждения конкурируют друг с другом, не имея конечной целью увеличение прибыли или количества студентов, а для закрепления своего авторитета, академической власти и силы влияния на общественность.

Поэтому вузы конкурируют не только в образовательной среде, но и в общественном информационном пространстве.

Вузы в основном конкурируют не за количество предоставленных образовательных услуг, а за ограниченные кадровые, политические, административные, информационные и другие услуги, которые распределяются в едином информационном и социальном пространстве.

Конкурентоспособность образовательных учреждений целесообразно анализировать в отрасли, то есть, сравнивая качество предоставляемых образований между собой. Обращать внимание следует на научно-образовательный потенциал, имеющуюся материально техническую базу, образовательные услуги, финансирование, сети реализации образовательных услуг и представление образовательных услуг вузов на рынке.

Для формирования более чётких представлений о соотношении качества образования и конкурентоспособности высших учебных заведений построим простую бинарную матрицу. По оси абсцисс измеряется конкурентоспособность вузов, а по оси ординат – качество образования. Бинарная матрица формируется четырьмя квадрантами (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Матрица «Качество» - «Конкурентоспособность»

В первый квадрант попадают вузы с низким уровнем качества образования и низкой ресурсной конкурентоспособностью.

Второй квадрант группируют вузы, низкое качество образования которых компенсируется высокой ресурсной конкурентоспособностью.

В третьем квадранте представлены все негосударственные вузы, которые при высоком качестве результатов обучения не могут рассчитывать на государственные субсидии; они страдают от недостаточного ресурсного обеспечения образовательного процесса, что выражается в более низкой ресурсной конкурентоспособности. Сюда относятся также государственные и муниципальные вузы, в том числе ведомственные и отраслевые, которые не признаны ведущими или опорными.

Четвёртый квадрант формируют «ведущие» вузы, образование в которых характеризуется высоким уровнем качества. Эти вузы обладают также высокой ресурсной конкурентоспособностью.

Таким образом, соотношение качества и конкурентоспособности в сфере образования предполагает проведение многофакторного исследования, которое опиралось бы на тщательное и последовательное рассмотрение всей совокупности ресурсов образовательных организаций и результатов, которые достигаются ими в процессе использования этих ресурсов.

Функция полезности каждого вуза – качество, но улучшать его следует с учетом особенности институциональной среды и внешнего окружения. Каждое образовательное учреждение должно обратиться к инструментам обеспечения доверия общественности и признания своих образовательных услуг [5].

Система общественной оценки качества образования на сегодняшний день только формируется, поэтому нет еще какой-то определенной практики. Институты оценки качества образовательных услуг также находятся на стадии формирования и очень важно создать систему, которая будет принципиально и институционально отличаться от системы государственной аккредитации.

Для того, чтобы оставаться конкурентоспособными в современных условиях экономики, вузы должны постоянно оценивать свое положение на рынке образовательных услуг и применять долгосрочное прогнозирование своей деятельности [2].

Список литературы

1. Ахтариев И.З. Отраслевая конкурентоспособность вузов и рынок общественной образовательной аккредитации // Современная конкуренция. 2010. № 2 (20). С. 72–89.
2. Груднева А.А., Таранова И.В., Ивашова В.А., Долгополова А.А. Использование новых механизмов повышения удовлетворенности образовательными услугами университета // Московский экономический журнал: электронный научный журнал. 2019. № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://DOI 10.24411/2413-046X-2019-10139>.
3. Малин А.С. Межвузовская и внутривузовская конкуренция образовательных программ высшего профессионального образования // Конкуренция в сфере образования. 2013. № 6 (6). С. 49–55.
4. Рубин Ю.Б. Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. 2017. №1. С. 26 – 41.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2015. 544 с.

Котар А.Д., Кандалова В.А.

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург, Россия

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Экономической сущностью финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования. Финансовая устойчивость предприятия – определяется превышением доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами и бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, коэффициент финансовой устойчивости.

Kotar A.D., Kandalova V.A.

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Abstract: The economic essence of the financial stability of an enterprise is the security of its reserves and costs with the sources of their formation. The financial stability of the enterprise - is determined by the excess of income over expenses, provides free maneuvering in cash and an uninterrupted process of production and sale of products. Financial stability is formed in the process of all industrial and economic activities and is the main component of the overall sustainability of the enterprise.

Keywords: financial stability, financial resources, financial stability ratio.

Финансовая устойчивость – это состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, при котором обеспечивается развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.[5]

Абсолютными показателями анализа финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Для характеристики источников средств для формирования запасов и затрат используются показатели, отражающие различную степень охвата видов источников. Наличие собственных оборотных средств. Для расчёта финансовой устойчивости используют следующие показатели.

Коэффициент концентрации собственного капитала этот показатель определяет долю денежных средств, которая инвестируется в деятельность фирмы ее владельцем. Чем более высоким является этот коэффициент финансовой устойчивости предприятия, тем менее зависимым оно становится от внешних кредиторов.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует деятельность фирмы, исходя из того, насколько ее активы финансируются на счет заемных средств. Если их доля слишком велика, считается, что платежеспособность самого предприятия при этом снижается. В результате, фирма приобретает небольшую финансовую

устойчивость, что, в свою очередь, приводит к минимальной возможности получить не только кредит, но и доверие контрагентов.

Правда, следует отметить, что и слишком большое значение доли собственных средств фирмы не считается оптимальным, поскольку, когда рентабельность бизнеса является большей, чем стоимость источника займов, в случае недостатка средств можно взять кредит. Именно поэтому, задачей каждого предприятия является расчет оптимального значения коэффициента финансовой зависимости.

Коэффициент маневренности собственного капитала данный показатель определяет долю источников собственных денежных средств владельца бизнеса в мобильной форме. В этом случае его рекомендуемое значение – 0,5 и более. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Расчет показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «РегионПромПродукт» Калининского района Саратовской области

Показатель	Источник информации	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Данные финансовой отчетности, используемые для расчета показателей финансовой устойчивости				
1. Внеоборотные активы - всего, тыс. руб.	Бух. баланс	52459	72681	71159
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Бух. баланс	8997	15910	5671
3. Оборотные активы - всего тыс. руб.	Бух. баланс	97311	105210	104730
4. Итог баланса, тыс. руб.	Бух. баланс	149770	177892	175889
5. Капитал и резервы, тыс. руб.	Бух. баланс	137352	166342	153889
6. Краткосрочные обязательства - всего, тыс. руб.	Бух. баланс	6051	4643	19026
Производственные вспомогательные показатели, используемые для оценки финансовой устойчивости				
7. Всего источников средств, тыс. руб.	4	149770	177892	175889
8. Собственный капитал, тыс. руб.	5	137352	166342	153889
9. Оборотные активы - нетто, тыс. руб.	3-2	88314	89300	99059
10. Величина собственных оборотных средств	9-6	82263	84657	80033
11. Заемный капитал	6	6051	4643	19026
Основные показатели финансовой устойчивости				
12. Коэффициент концентрации собственного капитала(>0.5)	8/7	0,91	0,93	0,87
13. Коэффициент финансовой зависимости(<0.7-.0.8)	7/8	1,09	1,06	1,14
14. Коэффициент маневренности собственного капитала(0.4-0.6)	10/8	0,59	0,50	0,52
15. Коэффициент концентрации привлеченных средств	11/7	0,04	0,02	0,10
16. Уровень финансового левериджа	11/8	0,04	0,02	0,12

Как видно из таблицы 1, коэффициент концентрации собственного капитала, за исследуемый период находится выше нормативного значения. Остальные коэффициенты уменьшились: коэффициент финансовой зависимости, коэффициент концентрации привлеченных и коэффициент маневренности собственного капитала в связи с погашением части кредиторской задолженности.

Анализ финансовых коэффициентов показал, что предприятие относится к предприятиям с нормальной финансовой устойчивостью. Его финансовые показатели в целом находятся очень близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства продукции могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширения производства. Этот путь сейчас для ООО «РегионПромПродукт», как и для многих хозяйств, затруднен или невозможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Но инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота.

На величину прибыли от реализации продукции влияет состав и размер нереализованных остатков на начало и на конец отчетного периода. значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли.

Первоочередным мероприятием по совершенствованию системы управления финансовыми ресурсами в целях повышения финансовой устойчивости организации ООО «РегионПромПродукт» должны стать оптимизация товарных запасов, совершенствование ассортимента и системы расчетов с поставщиками, а также повышения доходов от реализации проданного товара, что в свою очередь сможет обеспечить организацию прибылью, которую можно будет направить на увеличение собственного капитала, что в свою очередь приведет к повышению финансовой устойчивости.

Основной задачей мероприятий по улучшению финансовой устойчивости предприятия, проводимых в целях предупреждения банкротства ООО «РегионПромПродукт», является укрепление платежеспособности и ликвидности баланса, увеличение собственных средств (капитала) предприятия.

Наличие дебиторской задолженности ведет к возникновению потребности в дополнительных источниках средств, ухудшают финансовое состояние организации. Поэтому необходимо ввести систематический контроль за дебиторской задолженностью в целях недопущения невозврата денежных средств.

Для контроля за дебиторской задолженностью необходимо проводить анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, который можно произвести на основании данных таблицы 2.

Таблица 2 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	27,80	17,18	36,36	8,56
Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации	34,20	20,90	54,27	20,07
Период погашения дебиторской задолженности, дни	12,94	20,95	9,90	-3,04
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	9,24	15,12	5,41	-3,83
Доля сомнительной дебиторской задолженности, %	-	-	-	-

Анализируя оборачиваемость дебиторской задолженности можно сделать вывод о том, что данный показатель за три года повысил свое значение на 8,56

оборота и в 2017 году ставил 36,36 оборота. Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности привело к уменьшению срока оборота на 3,04 дня по сравнению с 2017 годом.

Вследствие этого произошло снижение доли дебиторской задолженности в сумме текущих активов, которая на конец 2019 года составила 5,41%.

В связи с уменьшением размера дебиторской задолженности для данной организации я предлагаю ввести факторинговую форму расчетов. Важным источником улучшения финансовой устойчивости предприятия является факторинг - уступка банку или факторинговой компании права на востребование дебиторской задолженности для покрытия риска невозврата денежных средств. Т.е. это продажа третьему заинтересованному лицу своей дебиторской задолженности для получения финансирования с целью покрытия рисков. Таким третьим лицом может быть специализированная компания, осуществляющая услуги факторинга, но чаще малый и средний бизнес предпочитает передавать своих должников крупным, зарекомендовавшим себя банкам. Предприниматель, таким образом, получает финансирование без залога и в определенной степени ограждает себя от рисков.

Ведение факторинговой системы расчетов с покупателями позволит организации оградить себя от риска невозврата денежных средств от покупателя, а также даст возможность получения денежных средств за сделку в наиболее быстрые сроки. Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

С целью сокращения расходов и повышения эффективности основного производства в отдельных случаях целесообразно отказаться от некоторых видов деятельности, обслуживающих основное производство (строительство, ремонт, транспорт и т.п.), и перейти к услугам специализированных организаций.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния предприятия может оказать маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции.

Одним из основных методов, направленных на улучшение финансового состояния предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Планируемый объем реализации продукции при снижении уровня себестоимости продукции, оказывающей непосредственное влияние на прибыльность производства, а также увеличения урожайности представлен в таблице 3. Цель составления прогнозных значений – способствовать улучшению финансового состояния предприятия, что сделает более стабильным деятельность организации.

Положительные изменения финансовых показателей возможны при увеличении выручки от продаж за счет реализации большего количества продукции, которая в больших объемах скопилась на складах предприятия, а также возврате покупателями денежных средств за приобретенную продукцию, за счет чего снизится размер дебиторской задолженности организации.

Большое влияние на конечный финансовый результат имеет себестоимость сельскохозяйственной продукции. На сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях значительное место в структуре себестоимости занимают затраты, связанные с организацией и управлением производством.

Важнейшими факторами снижения себестоимости продукции являются повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных и экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве.

Затраты на многие виды работ, такие, как пахота, боронование, посев, уход за посевами, уход за животными, расход поддерживающего корма, амортизация помещений и оборудования, текущий ремонт совершенно не зависят от урожайности и продуктивности. Чем выше эти показатели, тем ниже себестоимость единицы продукции, так как она является частным от деления производственных затрат на количество полученной продукции.

В животноводстве при снижении продуктивности скота всегда повышается расход кормов на единицу продукции. В свою очередь, рост продуктивности животных достигается при полноценном и сбалансированном кормлении, правильном содержании и уходе, совершенствовании племенной работы.

Повышение урожайности сельскохозяйственных культур возможно за счет внедрения прогрессивных систем земледелия, правильной обработки почвы, использования семян высокоурожайных сортов и гибридов, правильного применения органических и минеральных удобрений, средств борьбы с вредителями и болезнями растений, соблюдения оптимальных агротехнических сроков проведения работ.

Перечисленные факторы, способствующие росту урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, можно рассматривать и как факторы снижения себестоимости продукции.

Таблица 3 - Прогнозные значения основных финансовых результатов деятельности ООО «РегионПромПродукт», тыс.руб.

Наименование показателя	2019 г.	Прогноз	Отклонение
Выручка	103099	122849	19750
Себестоимость	(92092)	103592	11500
Валовая прибыль (убыток)	11007	19257	8250
Чистая прибыль отчетного периода	2066	3241	1175

Для проверки правильности составления прогноза реализации продукции, целесообразно разработать прогнозный баланс (Таблица 4). С этой целью используют баланс, составленный на последнюю отчетную дату либо на конец финансового года. Такой метод финансового прогнозирования называют методом формальных финансовых документов. В его основе лежит прямая пропорциональная зависимость практически всех переменных издержек и большей части текущих активов и обязательств.

В соответствии с ним осуществляется расчет потребности предприятия в активах с целью обеспечения увеличения объема реализации продукции и прибыли. Этот расчет базируется на условии, что активы предприятия возрастают прямо пропорционально росту объема продаж, а, следовательно, для прироста активов предприятию необходимы дополнительные источники финансирования

Таблица 4 - Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «РегионПромПродукт»

Статья бухгалтерского баланса	2019 г.		Прогноз	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
АКТИВ				
Основные средства	71159	40,46	87229	49,59
Запасы	94056	53,47	97112	49,64
Налог на добавочную стоимость по приобретённым ценностям	339	0,19	441	0,23
Дебиторская задолженность	5671	3,22	5397	2,76
Финансовые вложения	1448	0,82	1448	0,74
Денежные средства	2830	1,61	3257	1,66
Прочие оборотные активы	385	0,22	755	0,39
ИТОГО АКТИВ	175889	100	195639	100
ПАССИВ				
Капитал и резервы	153889	87,49	165551	84,62
Долгосрочные обязательства	2964	1,69	4295	2,2
Краткосрочные обязательства	19026	10,82	25793	13,18
ИТОГО АКТИВ	175889	100	195639	100

При исследовании финансовой отчетности ООО «РегионПромПродукт», было выявлено, что расходы организации в 2019 г. превышают доходы от продаж. Это характерно для многих сельскохозяйственных предприятий. Поэтому составить прогнозный баланс по данным ООО «РегионПромПродукт» достаточно сложно, основываясь на тех показателях, которые были предоставлены организацией. Поэтому мы предпримем попытку, основываясь на некоторых показателях составить «идеальный», то есть шаблонный прогнозный баланс, на который организации необходимо ориентироваться в перспективе.

Прогноз бухгалтерского баланса является результатом изучения таких факторов, как прошлый объем продаж, рыночная конъюнктура и ее изменение, общая экономическая ситуация, доходность продукции, ценовая политика, имеющиеся производственные мощности, затраты.

Составление прогнозного баланса начинают с определения ожидаемой величины собственного капитала. Уставный капитал обычно меняется редко, поэтому в прогнозный баланс мы включили той же суммой, что и в последнем отчетном балансе. Т.к. для нашей организации характерно отсутствие добавочного капитала и резервного капитала, основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала, является прибыль, остающаяся в распоряжении организации.

Кредитные средства необходимы предприятию для расширения выпуска и повышению ассортимента производимой продукции, а также для приобретения объектов основных средств, к которым могут относиться здания, сооружения, а также новая и современная техника для более эффективной сельскохозяйственной деятельности.

Также в прогнозном балансе предлагается за счет введения факторинговой системы работы с задолженностью покупателей, уменьшить размер дебиторской задолженности, который в 2019 году стал достаточно высоким.

Прогнозирование основано на тщательном анализе как, можно большего количества отдельных элементов доходов, расходов, активов, пассивов и обдуманной оценке их будущей величины с учетом взаимосвязи между элементами, а также вероятных будущих условий. При составлении прогнозного баланса также учитывалось влияние инфляции, кумулятивный эффект от которой значителен и может вызвать искажения в учете, в котором активы оценены по первоначальной стоимости. Это ведет к регистрации «фиктивной» суммы прибыли, скрывает уменьшение стоимости капитала и делает недействительными многие аналитические показатели.

Список литературы

1. Государственная программа Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014-2020 годы»

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 12 октября 2013 г. N 922 г. Москва «О федеральной целевой программе «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014 - 2020 годы»

3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р. [Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р].

4. Государственно-частное партнерство в АПК: монография / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Саратов: ООО Издат. центр «Наука», 2013. 210 с.

5. Носов В.В. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных предприятий в современных условиях Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1999. 28 с.

6. Статистическое изучение концентрации сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации: вопросы методологии / М.Н. Толмачев В.В. Носов // Саратов. госуд. соц.-экон. ун.-т. Саратов, 2011. 148 с.

7. Уколова Н.В., Алайкина Л.Н., Новикова Н.А., и др. Государственные и муниципальные финансы. Саратов, 2015.

Котлова Е. С.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫЧИ В АРКТИКЕ

Аннотация: В данной статье рассмотрены актуальные проблемы и перспективы развития нефтедобычи в арктическом регионе. Проанализирован потенциал Арктики, а также проекты по нефтедобыче, реализуемые на сегодняшний день. Рассмотрены меры по поддержке данной отрасли государством.

Ключевые слова: нефтедобыча, арктический регион, углеводороды, энергетические ресурсы.

Kotlova E. S.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

ANALYSIS OF PROSPECTS FOR OIL PRODUCTION IN THE ARCTIC

Abstract: This article discusses current problems and prospects of oil production development in the Arctic region. The potential of the Arctic is analyzed, as well as oil production projects implemented to date. Measures to support this industry by the state are considered.

Keywords: oil production, Arctic region, hydrocarbons, energy resources.

На сегодняшний день, активно обсуждается роль Арктики в мировом снабжении углеводородами. Уменьшение ледникового покрова, связанное с потеплением в регионе, делает бурение более целесообразным и рентабельным. Однако, несмотря на возрастающую активность в арктическом регионе, для России существует ряд проблем, таких как санкции, вызванные украинским кризисом [1].

Арктическая зона обладает огромными энергетическими ресурсами. По оценкам экспертов, в Арктике сосредоточено 48,3 трлн куб. м. Также за полярным кругом находится около 412 млрд баррелей нефтяного эквивалента. При этом, более 70% нефтяных ресурсов всей арктической зоны приходится на территории, которыми владеет или на которые, согласно нормам международного права, претендует Российская Федерация. На российском шельфе было открыто 20 крупных нефтегазоносных провинций и бассейнов, 10 из них имеют доказанные запасы. Восточно-Баренцевский, Южно-Карский, Лаптевский, Восточно-Сибирский и Чукотский являются крупнейшими нефтегазовыми бассейнами в Арктике [2].

На сегодняшний день, добыча нефти в Арктике ведется на отдельных локальных участках. Компания «Газпром нефть» первой начала добычу на шельфе Арктики. В декабре 2013 года нефть была получена на Приразломном месторождении. Платформа «Приразломная» спроектирована специально для работы в Арктике и оснащена системой «нулевого сброса». Сегодня, Приразломное месторождение является единственным проектом добычи нефти на арктическом шельфе России. На дальнейшее развитие нефтедобычи на шельфе влияют различные макроэкономические и политические факторы. Прежде всего, цены на нефть и

международные санкции на российскую нефтедобычу на шельфе. Первая стадия таких санкций, которая подразумевала запрет на поставку оборудования и технологий в Россию, была введена США и странами ЕС соответственно 1 августа и 31 июля 2014 года.

Добыча нефти в Арктике является крайне опасным процессом, с точки зрения экологии, в первую очередь, это касается шельфовой добычи [3]. Из-за сурового арктического климата вероятность возникновения аварийных ситуаций возрастает во много раз. Например, при возникновении аварии во время полярной ночи, ее последствия придется устранять в полной темноте. При этом стоит учесть, что ни у одной компании, на сегодняшний день, нет технологий сбора нефти подо льдом. Другой опасностью является возможность столкновения нефтедобывающей платформы с айсбергами и морскими льдами. Отдельной проблемой для России является недостаток квалифицированных специалистов, которые могли бы заняться нефтедобычей на шельфе, а также транспортировкой нефти из Арктики. «Газпром нефть» отмечает высокую потребность в сотрудниках с необходимой квалификацией. Реализация технически сложных шельфовых проектов требует уникальных компетенций. Компания реализует собственные программы развития арктических компетенций и сотрудничает с РГУ нефти и газа им. Губкина, норвежским Университетом Ставангера и Мурманским государственным техническим университетом для подготовки специалистов, нацеленных на работу в Арктике.

Сейчас большое внимание уделяется сухопутным альтернативам арктическому шельфу. Например, разработке трудноизвлекаемых запасов, повышению коэффициента извлечения нефти и поддержке мелких нефтяных компаний. Первой альтернативой шельфу является освоение трудноизвлекаемых запасов на суше. Суша российской Арктики осваивается давно. В 2017 году там было добыто 96,2 млн т нефти, что на 3,8% больше, чем в 2016 году. Самым северным из материковых нефтяных месторождений является Восточно-Мессояхское, расположенное на Гыданском полуострове. Нефть здесь залегают не очень глубоко, однако имеет вязкую консистенцию и быстро застывает, из-за чего необходим ее дополнительный подогрев. Другим крупным месторождением является сланцевая формация Баженовская свита. Ее геологические ресурсы оцениваются в 100–170 млрд т., однако коэффициент извлечения нефти остается очень низким. Несомненным преимуществом разработки данного месторождения, в отличие от разработки арктического шельфа, является его расположение в регионах с развитой инфраструктурой. Другой альтернативой арктическому шельфу можно считать повышение коэффициента извлечения нефти (КИН) [3]. В РФ среднеотраслевой КИН не превышает 25%, в то время как, например, в США он составляет около 40-50%. Согласно прогнозу социально-экономического развития РФ 2018, при росте КИН на 1% в целом по России, появится возможность добывать на 20 млн т. больше нефти в год. Этот объем добычи примерно равен тому, который по прогнозам может дать арктический шельф к 2035 году. Еще одной альтернативой арктическому шельфу являются малые и средние независимые компании [4]. На сегодняшний день, в России на мелких или истощенных месторождениях, неинтересных для большого бизнеса, работают около 250 фирм. По мнению экспертов Энергетического центра Сколково, технологии добычи, которые

обеспечили сланцевую революцию в США, были созданы именно независимыми фирмами. При том особо важен вклад налоговой и лицензионной политики, ориентированной на развитие таких фирм. В целом, указанные альтернативы арктическому шельфу более безопасны, с точки зрения экологии, и не предполагают очень высоких затрат.

Прямое влияние на развитие российской нефтедобычи в Арктике оказывают цены на нефть. В период высоких цен (около 100 долларов за баррель) добычу нефти на арктическом шельфе можно было считать рентабельной. Однако санкции США и стран ЕС (в Россию перестали ввозить буровые установки, скважинные насосы, распределительные краны из США и другое оборудование), введенные в отношении шельфовой нефтедобычи, а также падение цен на нефть стали препятствием в развитии шельфовой добычи. Более того, 9 марта 2020 года произошло обрушение нефтяных цен примерно на 30 %, которое стало самым крупным за последние 20 лет. По мнению Goldman Sachs, в ходе ценовой войны России и ОПЕК производители нефти будут наращивать добычу, чтобы заставить производителей с более высокими затратами сокращать добычу или прекращать ее. В данных условиях нефтедобывающие компании будут искать способы максимально снизить себестоимость добычи нефти.

Тем не менее, власти РФ планируют дальнейшее развитие арктического региона в отношении добычи углеводородов. В начале 2020 года комитет Госдумы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям одобрил налоговые льготы для инвесторов в Арктике [5]. В середине марта Владимир Путин подписал федеральный закон о поправках в Налоговый кодекс [6]. Эти поправки позволят стимулировать реализацию новых проектов, связанных с добычей углеводородов в Арктической зоне. Документ предусматривает пониженную ставку налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Для разработки новых морских месторождений в южной части Баренцева моря, северной части Охотского моря, Японском, Печерском и Белом морях предоставлены наибольшие льготы [7]. Ставка НДПИ на первые 15 лет с начала промышленной разработки составит здесь 5% для нефти и 1% для газа.

Список литературы

1. Пусенкова Н.Н. (2019) Нефть арктического континентального шельфа России: оптимизм, пессимизм, реализм // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 12. № 5. С. 86–108. (дата обращения 19.03.2020.)
2. Опыт освоения шельфа, который мы наработали, уникален (2018) // Газпром нефть. 13 декабря 2018 // <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/lib/2112700/> (дата обращения 20.03.2020.)
3. Матвеева О. (2017) Глубинная химия // Коммерсант, приложение Химическая промышленность. 15 июня 2017 // <https://www.kommersant.ru/doc/3325258> (дата обращения 20.03.2020.)
4. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю. Аналитическое обоснование перспективных бизнес-моделей компаний малого бизнеса. // Управленческие науки. 2014. № 4. С. 67-76.
5. Игнатьева А. (2020) Комитет Госдумы одобрил налоговые льготы для инвесторов в Арктике // Neftegaz.RU. 11 февраля 2020 // <https://neftegaz.ru/news/gosreg/524199-komitet-gosdumy-odobril-nalogovye-lygoty-dlya-investorov-v-arktike/> (дата обращения 22.03.2020)
6. Проект «Приразломное» // Газпром нефть // <https://www.gazprom-neft.ru/company/major-projects/prirazlomnoe/>, дата обращения 22.03.2020

7. Тихонов С. (2020) Северные добавки // Российская Газета. 19 марта 2020 // <https://rg.ru/2020/03/19/rasshireny-igoty-dlia-neftegazovyh-proektov-v-arktike.html> (дата обращения 22.03.2020)

Кузнецова О.Н., Абокшинов В.Г.

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского», г. Иркутск, Россия

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные аспекты бухгалтерского учета как системы, в рамках которой формируются достоверная информация о финансово - хозяйственной деятельности предприятия и которая является основным элементом экономической (финансовой) безопасности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: информация, бухгалтерский учет, экономическая безопасность, внутренний контроль.

Kuznetsova O. N., Abokshinov V.G.

ACCOUNTING AS AN ELEMENT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC (FINANCIAL) SECURITY OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article considers the main aspects of accounting as a system, within the framework of which reliable information on the financial and economic activities of the enterprise is generated and which is the main element of the economic (financial) security of the business entity.

Keywords: information, accounting, economic security, internal control.

В настоящее время вопрос экономической безопасности хозяйствующих субъектов остаётся весьма дискуссионным вопросом. Это связано с тем, что в экономической литературе и в нормативно-правовых документах, до сих пор не определено понятия экономической безопасности предприятия, но вместе с тем принят федеральный закон № 390-ФЗ «О безопасности», в котором определено, что «безопасность» является общей категорией, без классификаций по видам и отраслям, а также имеется понятие «экономической безопасности Российской Федерации», под которой понимается «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечивается экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [1].

Но в экономической литературе, мы часто встречаем термин «Экономической безопасности предприятия» как системы, обеспечивающей условия для стабильного экономического роста и управления, эффективного использования ресурсов, защищенность экономических интересов хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз.

Ряд авторов, выделяют несколько составляющих экономической безопасности предприятия, которые представлены на рисунке 1.

И на наш, взгляд основополагающим элементом экономической безопасности является финансовая составляющая, то есть финансовая безопасность, которую можно рассмотреть с позиции конкретного предприятия.

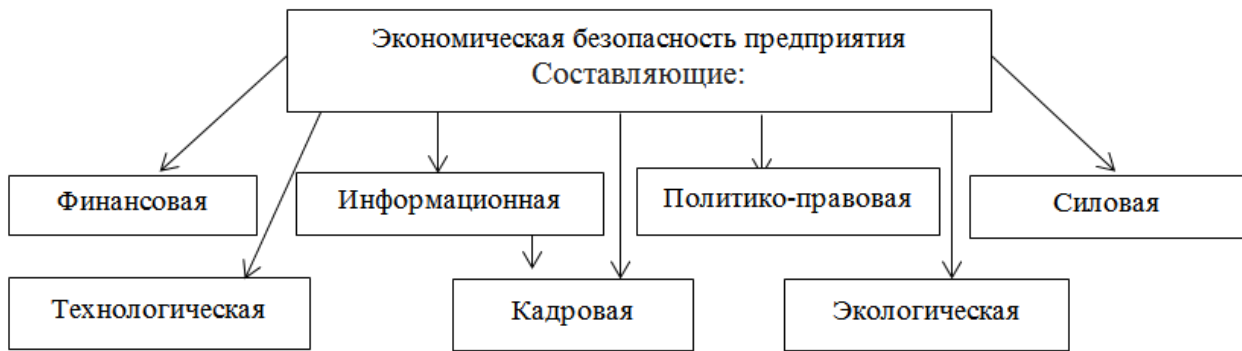


Рисунок 1 - Составляющие экономической безопасности предприятия

Таким образом, финансовая безопасность, на наш взгляд это система, которая включает в себя финансовую среду предприятия, которая обеспечит эффективное функционирование хозяйствующего субъекта с учетом изменений во внутренней и внешней среде. Соответственно, на наш взгляд основными составляющими или показателями финансовой безопасности будет являться показатели финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

И источником информации для получения сведений о финансовой устойчивости или платёжеспособности предприятия, будет являться информация, формируемая в бухгалтерском учете. И в соответствии с федеральным законом «О бухгалтерском учете» основной целью бухгалтерского учета является формирование документированной систематизированной информации об объектах, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [2]. Также можно отметить, что предметом бухгалтерского учёта и финансовой безопасности предприятия является финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

При этом бухгалтерский учет можно разделить на несколько видов учета. Это первичный учет, в котором происходит фиксация фактов хозяйственной жизни предприятия в момент совершения операций в первичных документах. Далее данные, сформированные в первичном учете, подлежат обобщению и отражению в регистрах бухгалтерского финансового учета, где уже будет формироваться информация для внутренних и внешних пользователей. В рамках бухгалтерского финансового учета, можно выделить еще один вид учета – налоговый учет, который позволяет формировать информацию о налогооблагаемых базах по различным налогам и представлять данную информацию в федеральные налоговые службы.

Часть информации, полученной в первичном и финансовом учете, является основой бухгалтерского управленческого учета, где происходит формирование конфиденциальной информации для внутренних пользователей с целью принятия оперативных управленческих решений. Информация, полученная в различных видах бухгалтерского учета, является основой для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности и экономической (финансовой) безопасности предприятия. Общая схема системы взаимодействия бухгалтерского учета и экономической (финансовой) безопасности предприятия представлена на рисунке 2.

Соответственно бухгалтерский учет является основным элементом экономической (финансовой) безопасности предприятия. И мы согласимся с Мнением Н.Н. Карзаевой, которая, говорит, сто «бухгалтерская служба – субъект финансовой безопасности хозяйствующего субъекта» [3].



Рисунок 2 - Взаимодействие бухгалтерского учета и экономической (финансовой) безопасности предприятия

Также на наш взгляд, одним из важных элементов экономической безопасности является внутренний контроль на предприятии, который в настоящее время регламентирован в ФЗ «О бухгалтерском учете», где прописано, что каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [4].

Еще одним важным фактом, главенствующей роли бухгалтерского учета в экономической безопасности предприятия является тот факт, что в рамках обучения студентов по специальности 38.05.01 – Экономическая безопасность федеральным государственным образовательным стандартом, предусмотрено, что такие дисциплины как бухгалтерский учет является обязательной для освоения обучающимися по данному направлению подготовки. И в результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть знаниями, умениями и навыками в целях приобретения такой компетенции, как способность осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистический учеты хозяйствующих субъектов и применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что от грамотного осуществления и ведения различных видов бухгалтерского учета, проведения анализа и внутреннего контроля, где будет формироваться достоверная информация о финансово-хозяйственной деятельности, которая будет являться основой в системе экономической (финансовой) безопасности предприятия.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».- Электрон.текстовые дан. // КонсультантПлюс : справ.правовая система.
2. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 28.11.2018 №444-ФЗ).- Электрон.текстовые дан. // КонсультантПлюс : справ.правовая система.

3. Карзаева Н.Н. Основы экономической безопасности: учебник для вузов/ Н.Н. Карзаева. – М.: Издательство Юрайт, 2017. 478 с.

4. Кузнецова О.Н. Субъекты внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях / О.Н. Кузнецова, И.Г. Шарапиева, О.И. Дейч // Бухучет в сельском хозяйстве. 2017. № 7. С. 52-57.

Кургузова А. С., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: Одним из важнейших элементов экономической безопасности является маркетинговая безопасность. Данной системе выделяется особое место в развитии хозяйствующего субъекта и его экономической стабильности. Маркетинговая безопасность представляет собой систему обнаружения, анализа и нивелирования угроз, которые исходят от внутренних (товар, цена, размещение, продвижение) и внешних (окружение, конкуренция, рыночная среда и др.) элементов маркетингового комплекса хозяйствующего субъекта. Безопасность всех звеньев комплекса маркетинга (начиная от стадии разработки технологии до выхода товара (услуги)) является первостепенной задачей маркетинговой безопасности, при этом не нужно забывать про другие составляющие деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая безопасность, опасность, угрозы, риски, индикаторы, показатели, хозяйствующий субъект.

Kurguzova A.S., Mironceva A.V.

SYSTEM OF MARKETING SECURITY OF THE ECONOMIC ENTITY

Abstract: One of the most important elements of economic security is marketing security. This system has a special place in the development of an economic entity and its economic stability. Marketing security is a system for detecting, analyzing and leveling threats that come from internal (product, price, placement, promotion) and external (environment, competition, market environment, etc.) elements of the marketing complex of an economic entity. The safety of all parts of the marketing complex (from the stage of technology development to the release of goods (services)) is the primary task of marketing security, while one should not forget about other components of the activity of the economic entity.

Keywords: marketing, marketing security, danger, threats, risks, indicators, indicators, economic entity.

Чтобы понять, что собой представляет система маркетинговой безопасности, необходимо рассмотреть каждый ее элемент: опасности, угрозы, риски, индикаторы.

Кравчук А.Ю. полагает, что опасностью маркетинговой безопасности должно считать свойство в маркетинговой системе, которое имеет особенность внезапно возникать, циклично или непрерывно действовать, способное нанести урон его составляющим (товар, цена, продвижение и т.д.).

Также можно выделить мнение Лидвановой Л.И., автор считает, что опасность не неизбежна и можно при слаженном контроле предотвратить развитие различных рисков, которые могут неблагоприятно повлиять на систему маркетинга.

Выделяют следующие виды опасностей:

- «конкуренция (со стороны товаров-заменителей и иностранных экспортеров);
- рыночная среда;
- сотрудники, имеющие низкий уровень профессионализма;

- взаимоотношения с контрагентами» [2].

Из любой возможной опасности следует множество угроз, которые необходимо нивелировать, чтобы не допустить ухудшения экономических показателей предприятия [3]. По нашему мнению, одной из первых опасностей, которую необходимо контролировать, является корпоративная этика.

В бизнес-среде важно уделять время защите внутренних данных. Следует уделить внимание трем компонентам, о которых ранее упоминалось в определении Кравчук А.Ю. Данные элементы являются фундаментом для формирования прибыли и увеличению активов организации.

Например, в сегменте прогнозирования реализации, первое, что эксперты маркетинговой безопасности могут определить, это диапазон продуктов, предполагаемых на рынке: аналоги потенциальных конкурентов, в самом сбыте выявить слабые и сильные стороны и составить прогноз встречных действий конкурентов на предполагаемый сбыт. Также нужно сосредоточиться на развитии рынка, вероятности его изменений от внешних факторов и изучить потребителей.

На втором этапе специалисты выбирают метод прогнозирования (простой / сложный), на основе полученных данных. Выбрав простой метод, анализ может жидиться на прогнозе продаж, учитывая недавние, текущие показатели или структурированные данные, которые позволят определять появляющиеся направления развития, сильные и слабые стороны в предложениях фирмы и политика конкурентов и т.д. Выбирая сложный метод, необходимо учитывать наличие точных и достоверных данных, которые определяют каждый фактор рынка.

Очень важно, еще на первой стадии, наблюдать за поведением сотрудников. Безусловно, ответственность за свои действия лежит на каждом служащем организации. Распространенный случай, когда сотрудники компании раскрывали коммерческую тайну, что в конечном итоге может привести, например, к потере доли рынка. Нередко происходит такое, когда эксперты рассказывают о конкурентных преимуществах своей организации и приводят в пример крупных заказчиков. Эти солидные клиенты размещают всю информацию (условия договора и поставки, ценообразование и т.д.) конкурентам, о чем руководители пострадавших компаний забывают. Чтобы постоянный клиент страдающей стороны стал постоянным покупателем конкурента, данной информации более чем достаточно.

Ковалева А.И. говорит об угрозе маркетинговой безопасности, как об опасности совершения какого-либо деяния (действия или бездействия), направленного на нарушение основных компонентов маркетинга: товар, цена, размещение, продвижение.

Реверчук Н.И., на наш взгляд, очень точно выделила угрозы, возникающие в процессе маркетинговой деятельности: несвоевременное выведение товара на рынок; непринятие нового продукта потребителями; низкое качество продукции; худшие характеристики продукта по сравнению с имеющимися аналогами на рынке; ошибочное позиционирование товара на рынке; превышение прогнозируемых издержек производства по сравнению с плановыми; неудачно выбранный целевой сегмент; распространение дискредитирующей информации конкурентами о производителе или товаре; использование посредников или поставщиков, имеющих плохую репутацию, которая проявляется в несоблюдении ими деловой этики или взятых обязательств; увеличение доли рынка у конкурентов; установление очень

высоких цен на продукты; не соответствие цены качеству; неэффективная реклама; рейдерство; совершение неквалифицированным маркетологом ошибок и др. [2].

Риски хозяйствующего субъекта представляют собой любые негативные события, которые могут нести скрытую угрозу его деятельности. Данные перипетии вытекают из неправильных действий или управленческих решений, или бездействий. Таким образом, хозяйствующий субъект в будущем получит убыток или упустит какую-либо выгоду [1].

В теории выделяют следующие группы рисков маркетинговой безопасности: сбытовые риски, которые возникают на этапе сбыта продукции (услуг); риски при взаимодействии с контрагентами и партнерами; риски недостаточной сегментации рынков сбыта; риски ошибочного выбора целевого сегмента рынка; риск выбора ошибочной стратегии продаж продукта [1].

Методом выявления угроз маркетинговой безопасности является мониторинг экономических показателей рынка. Показателями маркетинговой безопасности признаются статистические данные, которые были получены с помощью специальных формул, по которым осуществляется оценка состояния маркетинговой системы хозяйствующего субъекта.

Индикатором является отклонение от порогового значения (раскрывает уровень маркетинговой безопасности хозяйствующего субъекта) [4].

В таблице 1 представлены риски, индикаторы и показатели, посредством которых можно рассчитать их и наглядно представить в виде графика.

Таблица 1 – Индикаторы маркетинговой безопасности хозяйствующего субъекта

Риски	Индикаторы	Показатели
Потеря позиций на рынке	Доля рынка	Объем рынка хоз.суб. / объем всего рынка
Потеря позиций на рынке	Доля новых покупателей и заказчиков	Новые покупатели и заказчики у хоз.суб. / новые покупатели всего рынка
Потеря покупателей вследствие увеличения себестоимости продукции	Доля затрат на продвижение товара в общей сумме затрат хоз.суб.	Затраты на продвижение / общие затраты
Снижение объема продаж Потеря позиций на рынке	Частота приобретения товара (продукции)	По сравнению с конкурентами
Потеря покупателей Потеря позиций на рынке	Прирост объема продаж в результате рекламы	Продажи после внедрения рекламы / продажи до внедрения рекламы
Снижение объема продаж	Эффективность маркетинговой коммуникации – сайта	Кол-во купленной продукции / кол-во посетителей, просмотревших продукцию

Можно сделать вывод о том, что маркетинговая безопасность - сложная система, которая предполагает защищенность маркетинга и обнаружение случайных или преднамеренных воздействий непосредственного или нарочитого характера, которые имеют негативный характер и могут нанести ущерб маркетинговой деятельности хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Артемьева Ю.В. Влияние маркетинговой безопасности на деловую репутацию предприятия // Universum: экономика и юриспруденция. 2014. № 8. С. 82-88.

2. Березин И.С. Маркетинговый анализ и рыночная стратегия: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 256 с.

3. Быстренина И.Е., Белоярская Т.С., Макунина И.В., Миронцева А.В., Шилова А.А., Ласточкина А.А., Антонова В.В. Учет и планирование рабочего времени сотрудников организации: разработка информационных систем: монография. М.: Изд-во: ООО «Научный консультант», 2019. 147 с.

4. Лидванова Л.И. Международный маркетинг: Методические указания к практическим занятиям. СПб.: БИИЯМС, БИЭПП, 2005. 286 с.

Лезина Е. Г.

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск, Россия

Лезина Е. П.

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет», г. Москва, Россия

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: несмотря на глубокое исследование и разработку методического инструментария и совершенствования контрольных процедур в специальной литературе практически не отражено значение развития системы внутреннего контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса. В данной статье авторами предложена модель организации системы внутреннего контроля, интеграции ее в общую систему управления, для обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, система внутреннего контроля, интеграция, система управления, устойчивое развитие.

Lezina E. G., Lezina E. P.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Abstract: despite the deep research and development of methodological tools and improvement of control procedures, the special literature practically does not reflect the importance of the development of the internal control system in small and medium-sized businesses. In this article, the authors propose a model for organizing the internal control system, integrating it into the overall management system, to ensure the sustainable development and competitiveness of small businesses.

Keywords: small business entities, internal control system, integration, management system, sustainable development.

По состоянию на 10 апреля 2020 г. в Российской Федерации зарегистрировано 5979899 субъектов малого и среднего предпринимательства, среди которых 5740777 – микропредприятий, 222144 – малых и 16978 средних предприятий. Среднесписочная численность работников, занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса составила 15 248 464 человек [2].

Малый бизнес интенсивно развивается. Однако этот процесс подвержен постоянному риску из-за высокой степени конкурентоспособности партнеров, ограниченностью материально-производственных ресурсов, высокими издержками, недостаточным уровнем информации о нормах, способах и правилах ведения бизнеса, что в итоге приводит предпринимателей к банкротству [6].

Для снижения уровня негативного влияния указанных факторов собственникам малого и среднего бизнеса необходимо принимать управленческие решения по мобилизации внутренних резервов предприятия. И здесь, важное значение должно быть уделено системе внутреннего контроля, которая позволяет

оперативно выявлять и ограничивать операционные и финансовые риски субъектов малого предпринимательства.

Исследователи теоретико-методологических вопросов организации системы внутреннего контроля определили следующие его виды, используемые в российской практике управления: управленческий; бухгалтерский; аудиторский и ревизионный [4].

На предприятиях малого и среднего предпринимательства внутренний контроль встроен в систему управления бизнесом и включает управленческий и бухгалтерский контроль. При этом организация контрольной деятельности и ее оценка должны осуществляться по следующим центрам ответственности:

- структура управления предприятия;
- управление персоналом;
- организация управленческого учета и контроля;
- организация бухгалтерского учета и контроля;
- организация хранения информации, имущества и документации [7].

Такая модель системы внутреннего контроля позволяет организовать контрольную деятельность, адекватную особенностям управления малым бизнесом и его целям. Для оптимального уровня управления, необходимо, чтобы руководитель, принимая решение, использовал эти компоненты контрольной деятельности на каждом этапе.

Как правило, на предприятиях малого и среднего бизнеса, из-за отсутствия большого объема работ по отдельным направлениям деятельности, происходит совмещение трудовых функций. Поэтому, в соответствии с п. 3 ст. 7 Федерального закона «О бухгалтерском учете» руководители субъектов малого и среднего предпринимательства могут принять ведение бухгалтерского учета и организацию внутреннего контроля на себя [1].

Формы организации системы внутреннего контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса зависит от их размера. Например, с учетом установленных законодательством критериев отнесения предприятий к малым при штате сотрудников свыше 16 человек предполагается введение штатной единицы внутреннего контролера, т.е. сотрудника, не связанного должностными обязанностями ни с одним из бизнес-процессов предприятия, кроме контроля.

В небольших фирмах основную часть контрольных функций приходится замыкать на себе владельцу или руководителю, а для бухгалтерского или технического аудита привлекать аутсорсинговую организацию.

Ревизионные службы малых предприятий, как правило, проводят лишь последующий контроль выполнения решений и распоряжений руководства и в связи с этим не в полной мере удовлетворяют интересам собственников.

На малых предприятиях возможен другой способ организации внутреннего контроля – структурно-функциональный внутренний контроль. Сущность его заключается в том, что на предприятии разрабатываются и утверждаются регламенты взаимодействия руководителей разных центров ответственности и структурных единиц; оформления результатов проверок, а также подготовки рекомендаций по устранению выявленных недостатков и осуществлению последующего контроля их устранения. Иными словами, в целях экономии средств

на создание штатной единицы, контрольные функции делегируются отдельным сотрудникам предприятия [4].

Основная проблема данной формы организации контроля связана с опытом и квалификацией сотрудников малого предприятия, наделенных контрольными полномочиями. Однако ключевыми принципами, как показывает обобщение взглядов ученых и практики, организации внутреннего контроля на малых предприятиях являются: согласование с целями организации; определение функциональных обязанностей и ответственности должностных лиц; создание мотивационной культуры; личный пример; уверенность в достаточности компетенции; реагирование на риск; гармоничная коммуникация; мониторинг и оценка; обеспечение прозрачности и ответственности [5].

При этом считают, что построение СВК на предприятиях малого бизнеса следует начинать с определения ее элементов, которые в Информации № ПЗ-11/2013 Минфина России соотносятся с положениями модели COSO: это контрольная среда, информация и коммуникация, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, оценка СВК [3].

Для этого на предприятиях малого бизнеса должно быть разработано информационное обеспечение внутреннего контроля, включающее в себя ряд компонентов.

1. Компонент организационного устройства, распределения полномочий и ответственности, предусматривающий коллективный договор, внутренний трудовой распорядок, положение о командировках, организационную структуру, положение об оплате труда, штатное расписание, должностные инструкции, договоры о материальной ответственности, список должностных лиц, имеющих право подписи первичных документов.

2. Компонент организации кадровой службы – трудовые договоры, документы по приему и увольнению работников, документы, удостоверяющие квалификацию, подтверждающие объем выполненных работ и обоснованность премий, использование рабочего времени.

3. Компонент управленческого учета – первичная управленческая документация и отчетность, документальное оформление отношений с контрагентами, документальное подтверждение расходов, документация об остатках и движении материальных ценностей.

4. Компонент организации бухгалтерского учета, включающий в себя учетную политику, документальное оформление операций с основными средствами, учет расчетов с контрагентами, кассовых операций, заемных средств, реализации материальных активов и выпущенной продукции.

5. Компонент сохранности имущества и документации, подтвержденный материалами инвентаризации, обследованием условий хранения первичных документов и имущества [8].

Основываясь на перечисленных компонентах, руководители малого предприятия проводят контрольные мероприятия. Причем принимают во внимание разработку положения о системе внутреннего контроля предприятия малого бизнеса. В этом документе излагаются цели и требования к СВК, указываются субъекты и объекты внутреннего контроля, контрольные мероприятия, ответственность и полномочия. Составляется также график документооборота СВК

предприятия малого бизнеса — создание, исполнение и контроль документов разного назначения, включая сроки и ответственных лиц. По результатам выявляют несоответствия и предпринимают корректирующие действия.

При этом для оценки системы внутреннего контроля субъектов малого предпринимательства рекомендуется использовать следующую группу контрольных процедур:

- первая группа – оценка соответствия деятельности предприятия нормам законодательства РФ; оценка ведения работы с договорами; контроль исполнения должностных инструкций и обязанностей сотрудниками всех подразделений;

- вторая группа – комплексный экономический анализ деятельности предприятия; анализ исполнения бюджетов; управленческий анализ; налоговые планирование и анализ;

- третья группа – проверка правильности сбора и регистрации внутренней и внешней информации и адекватности формирования итоговых данных на счетах бухгалтерского учета; инвентаризация имущества и обязательств; проверка достоверности, полноты и обоснованности информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности; контроль правильности расчета, своевременности уплаты налогов и составления налоговой отчетности;

- четвертая группа – контроль за сохранностью баз данных и документов, содержащих внутреннюю и внешнюю информацию; контроль за доступом к информационным системам и базам данных; контроль за распределением обязанностей; встречные проверки; контроль за повторяющимися нарушениями.

Использование названных процедур, а также отчета о финансовых результатах, сведений о среднесписочной численности, данных кадрового учета, оборотно-сальдовой ведомости по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» позволяет получить информацию об эффективности организационной структуры, целевых показателях предприятия, результатах инвентаризаций, перечне рисков, присущих предприятию, и степени их опасности.

Тем не менее, оценка системы внутреннего контроля, какую бы ее форму малые предприятия ни выбрали, ее наличие существенно повышает показатели деятельности субъекта малого бизнеса и улучшает его конкурентное положение.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «Гарант». [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/law/12037291-000.htm>.

2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://ofd.nalog.ru/index.html>.

3. Документ ПЗ – 11/2013 «Об организации и осуществлении экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» / Минфин РФ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=20706-pz_-_112013

4. Андреев В. Д. Основы интегрированного риск-ориентированного внутреннего контроля и аудита хозяйствующих субъектов : учеб. пособие. М. : Магистр : ИНФРА-М, 2019. 368 с.

5. Каргина Т. С., Лезина Е. Г. Система внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности организации. Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Костанай, 27 мая 2019 г.). Чебоксары: ИД «Среда», 2019. С. 247-250.

6. Лезина Е. Г. Современное состояние, проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Республике Мордовия // Вестник Мордовского университета. Серия: Экономические науки. 009. № 3. С. 221-224.

7. Серебрякова Т. Ю. Управление рисками организации: методический аспект //Международный бухгалтерский учет. 2017. № 5. С. 294-306.

8. Aven Terje. Risk Assessment and Risk Management: Review of Recent Advances on Their Foundation. European Journal of Operational Research, 2016, vol. 253, iss. 1, pp. 1–13. doi: 10.1016/j.ejor.2015.12.023.

Линькова Н.В., Тарасова Е.Б.
МОУ СОШ № 6 г. Саратов, Россия

ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ЕГО РАЗМЕЩЕНИЯ НА БАЗЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация: Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния предприятия является исследование показателей по балансу организации, характеризующих его финансовую устойчивость. Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия, но также может способствовать ухудшению финансового состояния под влиянием внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: Капитал, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, экономическая эффективность.

Linkova N.V., Tarasova E.B.

ASSESSMENT OF THE QUALITY STRUCTURE OF CAPITAL AND ITS PLACEMENT BASED ON INDICATORS OF FINANCIAL STABILITY

Abstract: One of the main tasks of the analysis of the financial and economic condition of the enterprise is the study of indicators on the balance sheet of the organization, characterizing its financial stability. It is determined by the degree of provision of stocks and costs with own and borrowed sources of their formation, the ratio of volumes of own and borrowed funds and is characterized by a system of absolute and relative indicators. Sustainability is the key to survival and the basis of stability of the enterprise, but can also contribute to the deterioration of the financial condition under the influence of external and internal factors.

Keywords: Capital, financial stability, financial resources, economic efficiency.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Проблема финансовой устойчивости предприятий, работающих в рыночной экономике, относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем. Действительно, значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики в целом очень велико. Эффективное бесперебойное функционирование хозяйствующих субъектов, как отдельных элементов единого, агрегированного механизма экономики, обеспечивает его нормальную, отлаженную работу. Ухудшение финансового состояния отдельного предприятия неизбежно приведет к сбоям в работе механизма экономики. Неплатежеспособность отрицательно сказывается на динамике производства и проявляется в виде сокращения платежеспособного спроса на производственные ресурсы, увеличения просроченных задолженностей

поставщикам, бюджетам различных уровней, внебюджетным фондам, работникам предприятий по оплате труда, банкам, по выплатам дивидендов собственникам и т. п.

Оценку качественной структуры капитала и его размещения проведем на базе абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование запасов товарно-материальных ценностей. Для этого предприятие использует наряду с собственными оборотными средствами еще и заемные средства. Важным условием стабильной и успешной работы предприятия является наличие собственных оборотных средств, которые могут быть использованы для приобретения материально-производственных запасов, поддержания незавершенного производства, и на другие цели обеспечения производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия.

По достаточности средств для формирования запасов и затрат определяют тип финансовой устойчивости [7].

Для определения типа финансовой устойчивости СПК СХА «Дружба», сведем показатели в таблицу 1.

Таблица 1 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости СПК СХА «Дружба», тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019г.	Изменение 2017/2019 гг.
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	77 395	74 077	85 275	7 880
2. Внеоборотные активы	30 585	32 175	21 426	-9 159
3. Наличие собственных оборотных средств для формирования запасов	46 810	41 902	63 849	17 039
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов	46 810	41 902	63 849	17 039
7. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	46 810	41 902	63 849	17 039
8. Общая сумма запасов	35 439	26 557	32 200	-3 239
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	+11 371	+15 345	+31 649	20 278
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	+11 371	+15 345	+31 649	20 278
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов	+11 371	+15 345	+31 649	20 278
12. Трех факторная модель типа финансовой устойчивости	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	x

Данные таблицы 1 показывают, что в 2017-2019 гг. организация на протяжении только наделена собственными оборотными средствами, о чем свидетельствуют положительные величины показателя СОС.

Имеет место излишек собственных источников финансовых ресурсов для полного формирования запасов и обеспечения производственных затрат соответственно 11371 в 2017 и 31649 тыс. руб. в 2019 г. Рост излишка за период составил 20278 тыс. руб. или на 278 %. Эти значения обозначили трехфакторный

показатель первого типа финансовой устойчивости (1;1;1), который характеризуется как абсолютная финансовая устойчивость и маневренность в развитии бизнеса.

Таким образом, финансово-хозяйственная деятельность организации финансируется полностью за счет собственных источников средств, что является основой платежеспособности и независимости финансово-хозяйственной деятельности от внешних источников.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Обеспеченность предприятия собственными и заемными финансовыми ресурсами (капиталом) проанализируем с помощью системы финансовых коэффициентов, позволяющих выявить структуру источников финансирования и оценить благоприятно или нет она отражается на финансово-хозяйственной деятельности предприятия [2].

Коэффициент финансовой независимости практически в 2 раза превышает нормативный показатель и говорит, что финансирование деятельности полностью осуществляется за счет собственных средств.

Коэффициент задолженности так же имеет очень низкие значения за счет низкого уровня привлеченных ресурсов. Значение коэффициента финансирования показывает, что при формировании активов собственных ресурсов используется в 1496 раз больше по объему, чем заемных и привлеченных.

Таблица 2 – Оценка относительных показателей финансовой устойчивости СПК СХА «Дружба»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Норматив	Изменения 2017/2019 гг.
Коэффициент финансовой независимости, S_k/V_b	1,00	1,00	1,00	> 0,5	0,0
Коэффициент задолженности, Z_k/S_k	0,02	0,01	0,001	< 0,67	-0,019
Коэффициент самофинансирования, S_k/Z_k	564,93	423,30	1496,05	> 1,0	931,13
Коэффициент финансовой напряженности, Z_k/V_b	0,02	0,01	0,001	-	-0,02
Коэффициент маневренности, $COС/S_k$	0,60	0,57	0,75	0,2-0,5	0,14
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,00	1,00	1,00	< 0,8	0,0
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов, OA/BA	1,5	1,3	2,9	-	1,4
Плечо финансового риска (отношение заемного капитала к собственному)	0,00	0,00	0,00	-	0,0

Значение коэффициента маневренности находится выше норматива в 2017-2019 гг., причем за период коэффициент увеличил свое значение на 0,14 пункта, что говорит о повышении доли оборотных средств в общем объеме финансирования собственным капиталом, это обеспечивает кругооборот больших объемов финансовых ресурсов и значит потенциально обеспечивает возможности получения большей прибыли.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый леверидж представляет собой объективный

фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал. Отсутствие указанного фактора определяет наличие резервов роста доходности за счет оптимизации структуры вовлекаемого капитала.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов заметно изменился в сторону повышения показателя на 1,4 на основании изменения соотношения статей активов в периоде и показывает, что еще большая часть ресурсов вложена в мобильные активы, приносящие доход.

В целом анализ финансовой устойчивости показал полную финансовую независимость организации от внешних источников за счет финансирования деятельности за счет собственных финансовых ресурсов, что обеспечивает предприятию финансовую устойчивость и мобильность в принятии управленческих решений.

Эффективность финансов предприятий не может быть выражена одним показателем, поскольку представляет собой комплексное понятие, охватывающее различные аспекты организационно-управленческой и собственно финансово-хозяйственной деятельности.

Показатели экономической эффективности дают представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. Измерить с помощью одного показателя уровень эффективности невозможно, поскольку он складывается под воздействием многих факторов, порой противодействующих друг другу. Поэтому среди всей совокупности показателей принято выделять один, наиболее полно характеризующий уровень эффективности, имеющий не только количественную, но и качественную определенность. Такой показатель в экономике принято называть критерием.

Критерий – основа оценки любого процесса. Финансовые процессы могут быть оценены через применение к ним различных критериев. Критерии эффективности финансов предприятий предстают как совокупность показателей, позволяющих ответить на вопрос о позитивности сложившейся организации финансовых отношений, скорости и направлениях их изменения.

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции. С целью проведения расчета показателя рентабельности от реализации определенного товара, применяется прибыль от продаж или чистый полученный доход (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ показателей финансовых результатов деятельности СПК СХА «Дружба»

Наименование	2017 г.	2019 г.	В абсолютном выражении, руб.	Темп прироста, %
1. Объем продаж	43 049	56 429	13 380	31,08
2. Прибыль от продаж	13 289	19 734	6 445	48,50
3. EBITDA	13 289	19 734	6 445	48,50
4. Чистая прибыль	14 784	19 998	5 214	35,27
5. Рентабельность продаж, %	30,87	34,97	4,10	13,29
6. Чистые активы	77 395	85 275	7 880	10,18
7. Рентабельность чистых активов, %	19,71	25,19	5,48	27,81

Наименование	2017 г.	2019 г.	В абсолютном выражении, руб.	Темп прироста, %
8. Собственный капитал	77 395	85 275	7 880	10,18
9. Рентабельность собственного капитала, %	19,10	24,59	5,49	28,72
10. Финансовый рычаг	0,18	0,07	-0,11	-62,24

Результаты анализа данных в таблице 3 показывают, что по итогам 2017-2019 гг. СПК СХА «Дружба» является прибыльным предприятием, постоянно наращивая объемы получаемой прибыли за счет увеличения выручки от реализации. Увеличение роста чистой прибыли в исследуемом периоде является ключевым фактором в развитии хозяйства, так как обеспечивает возможности предприятия в расширении объемов и видов хозяйственной деятельности за счет реинвестирования полученной чистой прибыли в основную деятельность.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Поэтому финансовый анализ деловой активности заключается в исследовании динамики показателей оборачиваемости.

Эффективность работы организаций характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью продаж, средств и источников их образования. Следовательно, показатели деловой активности, измеряющие оборачиваемость капитала, относятся к показателям эффективности бизнеса. Показатели оборачиваемости важны для предприятия по следующим причинам:

во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота;

во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью, связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;

в-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях [4].

Показатели деловой активности характеризуют, во-первых, эффективность использования средств, а во-вторых, имеют высокое значение для определения финансового состояния, поскольку отображают скорость превращения производственных средств и дебиторской задолженности в денежные средства, а также срок погашения кредиторской задолженности.

Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшение образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др. Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения

Показатели деловой активности, представленные в табл. 10, показывают, какое количество оборотов за период совершает тот либо иной актив или источник формирования имущества организации и рассчитываются как отношение продолжительности рассматриваемого периода и значение показателя деловой активности в днях.

Анализ показателей деловой активности (в оборотах) за анализируемый период представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ показателей деловой активности СПК СХА «Дружба»

Наименование	2017 г.	2019 г.	В абсолютном выражении	Темп прироста, %
Оборачиваемость материальных запасов, об.	1,21	1,67	0,45	37,36
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	14,59	20,47	5,88	40,33
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	314,23	581,74	267,52	85,13
Оборачиваемость чистых активов, об.	55,62	66,17	10,55	18,97

Как показывают данные таблицы 4, показатели оборачиваемости у предприятия в исследуемом периоде возросли, что ведет к повышению эффективности и доходности использования имеющихся средств. Самый весомый рост демонстрирует показатель оборачиваемости кредиторской задолженности, что свидетельствует об ускорении расчетов предприятием по срочным обязательствам.

Оборачиваемость дебиторской задолженности так же имеет рост (на 40 %), что ведет к ускоренному высвобождению средств в расчетах и использованию их в производственной деятельности.

Оборачиваемость материальных запасов находится на низком уровне, на который накладывает сезонность и другие особенности сельскохозяйственного производства.

Тем не менее показатель увеличил свое значение на 37,36 %. Это увеличение в совокупности повышения оборачиваемости дебиторской задолженности о повышении эффективности использования оборотного капитала организации, что является потенциальным условием для повышения прибыли организации.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных предприятий, так и общества в целом.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Список литературы

1. Алайкина Л.Н., Богомолова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Коллективная монография. Саратов, 2011.

2. Новикова Н.А., Шиханова Ю.А. Экономическое содержание процесса формирования системной конкурентоспособности // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. Саратов, 2012. С. 317-322.

3. Носов В.В. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных предприятий в современных условиях. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2004. 110 с.: ил.
4. Носов В.В. Организационно-экономический механизм устойчивого развития сельскохозяйственного производства (теория и практика) Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2005. 236 с.: ил.
5. Статистические методы анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований. / В.А. Прокофьев, В.А. Динес, Н.Б. Телятников, В.В. Носов и др. Саратов: Саратов. госуд. соц.-экон. ун.-т., 2008. Гл. 5. 288 с.
6. Носов В.В. Котар О.К. К вопросу о дифференциации бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в субъекте Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 4. –С. 132–149
7. Прокофьев В.А. Предпосылки и условия развития детерминированного факторного анализа (проблемы науки «экономический анализ») / В.А., В.В. Носов, Т.В. Саломатина // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. 2014. № 4. С. 133–144.
8. Государственно-частное партнерство в АПК: монография / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Саратов: ООО Издат. центр «Наука», 2013. – 210 с.
9. Юркова М.С., Сердобинцев Д.В., Лиховцова Е.А., Котар О.К. Перспективы инвестиционного развития аграрного сектора Поволжья // Аграрный научный журнал. 2017. № 2. С. 94-100.

Лисицына Ю.А.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье рассматривается значение инновационных технологий в условиях развития современной экономики. В экономике новые технологии позволяют осуществлять экономию ресурсов, увеличивать товарооборот, улучшать потребительские качества продукции и услуг, а также создавать новые рабочие места, поскольку процесс внедрения требует привлечения квалифицированных специалистов. Автор анализирует уровень инновационной составляющей Российской Федерации, а также методы государственного воздействия. При общей оценке современного состояния инноваций были выявлены положительные и отрицательные аспекты данного явления, а также перспективы развития.

Ключевые слова: инновация, технология, инновационный проект, инновационная активность, инновационное развитие, научно-технический прогресс.

Lisitsyna Yu.A.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

THE INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN MODERN ECONOMY

Abstract: The article deals with the importance of innovative technologies in the development of a modern economy. In economics, new technologies make it possible to save resources, increase trade, improve consumer qualities of products and services, and create new jobs. The author analyzes the level of the innovation component of the Russian Federation, as well as methods of state influence. In the overall assessment of the current state of innovation, positive and negative aspects of this phenomenon were identified, as well as development prospects.

Keywords: innovation, technology, innovation project, innovation activity, innovation development, scientific and technical progress.

На сегодняшний день активно набирает обороты третья промышленная революция, экономика становится цифровой: новое программное обеспечение, инновационные технологии, роботизация многих сфер человеческой жизнедеятельности, финансовые технологии, блокчейн, ICO и криптовалюты очень быстро ворвались в экономическую действительность. Инновации постепенно охватывают все аспекты общественной жизни, становясь основой движущей силы экономического и социального развития.

Само понятие «инновации» ввел в научный оборот австрийский экономист XX века Йозеф Шумпетер, выделяя ряд определенных признаков этого явления: принципиально новый продукт; применение новой технологии производства; изменения в организации производства; выход на новые рынки сбыта; открытие новых источников ресурсов (сырья) [12, с. 21-22].

Жан-Жак Ламбен подразделял инновации на продукты «вталкиваемые» и «втягиваемые», особенно отмечая, что при «вталкиваемых» товарах ведущей силой инноваций являются основные исследования, а при «втягиваемых» – наблюдаемые

потребности [5, с. 351-400]. Клейтон Кристенсен различал «подрывные» и «поддерживающие» технологии. «Подрывные» инновации необходимы для замены устаревших технологий более новыми, а «поддерживающие» поддерживают и дополняют уже существующие технологии [2, с. 43-44]. Классификация Джеффри Мура предполагает группировку технологий на «прерывающие» и «непрерывающие». По мнению автора, инновации, которые требуют изменения условий и поведения называются инновациями «прерывающими». «Непрерывающие» инновации и технологии улучшают уже существующие продукты и не влекут изменения поведения потребителей [6, с. 194]. В конце XX века возникла новая классификация инноваций – классификация Шоффраэ и Доре. Концепция этих авторов основана на степени изменения физических характеристик конкретного товара или изменения в восприятии этих характеристик, при условии их неизменности. Таким образом, выделяют: оригинальные товары (радикальные изменения товаров); обновленные товары (базовые характеристики не меняются); товары с новым позиционированием (выход на новые сегменты рынка, проведение маркетинговых мероприятий и т.п.) [10, с. 9]. Исследовательская фирма «Артур де Литтл» выявила собственную инновационную модель – матрицу ADL/LC, определяющую следующие виды инноваций: ключевые (обеспечивают превосходство); базовые (обеспечивают приемлемый уровень качества); возникающие (перспективы компании); закрывающие (позволяют закрыть целые отрасли).

На сегодняшний день под инновацией понимается не просто внедрение различных технологий или выпуск принципиально новых продуктов. Инновация является конечным результатом, который формируется на рынке в процессе инвестирования капитала в новую продукцию, операцию, технологию или процесс [2]. В свою очередь, инновации могут формировать целые инновационные проекты, которые представляют собой конечный результат инновационной деятельности, то есть принципиально новый или усовершенствованный продукт, (операция, технология, процесс) [3].

В зависимости от своих технологических характеристик, инновационные проекты подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации создаются в процессе использования новых материалов и комплектующих (радикально новые продукты), а процессные инновации – при применении новых методов производства (улучшается качество существующего продукта).

Как и любое другое явление в экономике, инновации имеют ряд отличительных характеристик, к которым, как правило, относят следующее: научно-техническая новизна; практическое использование в различных сферах жизнедеятельности; цикличность; коммерческая реализуемость.

Основным преимуществом внедрения инновационных технологий является повышение качества выпускаемой продукции, что, в свою очередь, способствует притоку зарубежных инвестиций в страну. Внедрение новых технологий также содействует повышению профессиональных навыков и знаний населения страны и побуждает к совершению новых научных открытий и развитию научно-технического прогресса. Помимо этого, развитие инновационной деятельности является предпосылкой для автоматизации и механизации производственных процессов, что позволяет совершить частичный отказ от человеческой рабочей

силы, в результате чего повышается точность операций и качество производимой продукции. Инновации позволяют сократить потребление невозобновляемых природных ресурсов, а также уменьшить негативное воздействие на окружающую среду, удовлетворяя, тем самым, существенную часть общественных потребностей. Кроме того, благодаря использованию новых технологий улучшается система управления производственными и другими сферами жизнедеятельности, что, в свою очередь, позволяет определить неэффективные управленческие методы, и заменить их более современными.

Главным недостатком внедрения инновационных технологий являются большие затраты на их производство и реализацию, поскольку современные технологии требуют значительных капиталовложений и большого количества используемых ресурсов. Еще одним недостатком внедрения инноваций является то, что экономика России по-прежнему отстает от европейских показателей, что не позволяет внедрять передовые технологии. Все инновации необходимо дорабатывать и адаптировать под уже существующие программы и оборудование. Сокращение человеческого капитала повышает уровень безработицы, а при условии сохранения рабочих мест необходимо профессиональное переобучение персонала, следовательно, влечет за собой дополнительные расходы.

В России государственная поддержка инновационных процессов реализуется при помощи прямых и косвенных методов. Прямое регулирование осуществляется посредством финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ [7, с.19]. К косвенным методам государственного регулирования инновационных процессов относят: освобождение от уплаты части налогов, применение специальных налоговых режимов, различные виды налоговых льгот, а также и налоговый кредит. В России очень часто применяется сочетание прямого и косвенного метода. При смешанном финансировании происходит консолидация бюджетных средств, частных капиталовложений, средств иностранных инвесторов, а также всевозможных грантов. На практике возможность применения налоговых льгот не является особым стимулом к дополнительному инвестированию. Именно поэтому государство обязано компенсировать затраты организаций, осуществляющих инновационную деятельность путем увеличения объемов финансирования. Значительно больший интерес представляют другие методы косвенного финансирования. Так, в странах Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) активно применяется налоговый кредит.

Исходя из статистических данных, прямое финансирование инноваций реализуется, в основном, за счет собственных средств организаций, а также прочих источников финансирования. Доля бюджетного финансирования, а также иностранных инвестиций мала. Так в 2016 году она составила 5% общего объема финансирования. Кроме того, отечественные предприятия инновационной сферы освобождаются от уплаты части налогов, а также имеют право на применение налоговых льгот и ускоренной амортизации. В России появляются примеры успешного взаимодействия бизнеса и государства, например, Инновационный центр «Сколково», которому государством предоставлены многочисленные льготы [1]. Однако сдерживающими факторами инновационного развития предприятий по-прежнему являются недостаток собственных финансовых ресурсов (так как за счет них преимущественно и происходит финансирование) наряду с высокой стоимостью

нововведений, а также то, что многие отечественные предприятия зачастую малоактивны и не повышают интенсивность технологического обмена.

В мировом инновационном рейтинге Россия в 2016 году занимала 43 позицию из 128, поднявшись, по сравнению с 2015 г. на 5 пунктов. Первые пять позиций по инновационному развитию в 2016 г. приходились на Швейцарию, Швецию, Великобританию, США и Финляндию. В 2018 году Россия заняла 46 позицию [13]. Кроме того, следует отметить улучшение позиции России по уровню ресурсов, необходимых для проведения инноваций (43 место в 2018 году против 56 в 2014 году), однако по показателю эффективности инноваций позиция России в 2018 году значительно ухудшилась до 77 места, что свидетельствует о снижении эффективности реализации инновационного потенциала страны. По данным официальной статистики общая инновационная активность организаций в России снижается [8]. Данный показатель характеризует удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций. Несмотря на общий спад инновационной активности, сумма отгруженных инновационных товаров стремительно возрастает с каждым годом [9].

Таким образом, в ходе проведенного исследования была выявлена тенденция устойчивого развития инноваций в России. Подводя итоги по изложенному материалу, можно сделать следующие выводы о влиянии новейших технологий на различные сферы деятельности человека:

1. Инновационные технологии всегда присутствовали в жизни человека. Каждая историческая эпоха сопровождалась каким-либо нововведением. Под инновацией понимается не просто внедрение новой технологии, но и радикальные изменения в организации бизнеса.
2. В современном мире существует множество инструментов воздействия государства на развитие инноваций: прямые (финансирование) и косвенные (поощрения, льготы, налоговые кредиты) методы.
3. В России создаются специальные условия для организаций, осуществляющих инновационную деятельность, реализуется государственное финансирование и поддержка инновационных проектов. Происходит постепенное сближение с европейскими показателями.
4. С одной стороны, инновации, несомненно, приносят пользу современному обществу, с другой стороны, резкое внедрение новшеств может повлечь за собой серьезные проблемы в экономике и даже кризисы.
5. Несмотря на положительные аспекты развития инновационных технологий, данные статистики показывают, что инновации в России находятся в стадии своего становления. Дальнейшее внедрение инновационных технологий будет проходить эффективно только при успешном взаимодействии государства и субъектов экономики: необходима поддержка не только крупного, но и малого бизнеса.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково» от 28.09.2010 г. № 244-ФЗ (в ред. ФЗ № 455-ФЗ от 29.12.2017 г.
2. Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 290 с.

3. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Методология мониторинга и аналитической оценки эффективности инновационных проектов на основе стекхолдерского подхода. / М.: Изд. Русайнс. 2017. 210 с.
4. Гавель О.Ю. Методические подходы к оценке и мониторингу эффективности управления инновационным развитием экономического субъекта. // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 1 (22). С. 105-126.
5. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг (Европейская перспектива). Пер. с франц. – С.-П., Наука, 1996. 589 с.
6. Мур Джеффри. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильяме», 2006. – 368 с.
7. Статистика науки и образования. Выпуск 4. Инновационная деятельность в российской федерации. Инф. - стат. Мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2017. –2 с.
8. Федеральная служба государственной статистики. Об инновационной активности организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.02.2020 г.)
9. Федеральная служба государственной статистики. Об основных показателях инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.02.2020 г.)
10. Choffray J. Dorey F. Developpment et Gestion des Produits Nouveaux. Paris: McGraw-Hill, 1983. – 293 p.
11. Christensen C.M. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston: Harvard Business School Press, 1997. 179 p.
12. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York and London, McGraw – Hill Book Company Inc., 1939. 461 p.
13. The Global Innovation Index 2018 [Electronic resource]. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения 15.02.2020 г.).

Миронкина А.Ю.

ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, Россия

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются существующие действия по поддержке и развитию малого предпринимательства в Смоленской области и даются предложения по организации поддержки малого бизнеса в регионе, которые хорошо себя показали в странах Европы и США.

Ключевые слова: малое предпринимательство; бизнес; инновационные идеи; молодой предприниматель; система поддержки; Смоленская область.

Mironkina A.Yu.

MEASURES FOR ORGANIZING SUPPORT AND DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE SMOLENSK REGION

Abstract: the article examines the existing actions to support and develop small business in the Smolensk region and provides suggestions for organizing support for small businesses in the region, which have proved themselves well in Europe and the United States.

Keywords: small business; business; innovative ideas; young entrepreneur; support system; Smolensk region.

В последнее время наша страна взяла курс на развитие частного предпринимательства. Ежегодно законодательство в данном вопросе «отшлифовывается» и можно говорить о том, что почти каждый гражданин вправе создавать свой бизнес.

Говоря о действиях по поддержке и развитию малого предпринимательства в Смоленской области, следует упомянуть деятельность не только государственных образований, таких как: Департамент инвестиционного развития; центр кластерного развития Смоленской области и другие, но и частные негосударственные образования: Торгово-промышленная палата Смоленской области; фонд поддержки предпринимательства; клуб предпринимателей Смоленской области; союз предпринимателей Смоленской области и другие [3].

Данные организации содействуют развитию предпринимательства в регионе: они обучают, помогают в реализации программ, спланированных предпринимателями. Благодаря их деятельности граждане, проживающие вне региона, узнали о таких областных брендах как: Смоленский лен; Смоленские молочные и хлебобулочные продукты питания; Смоленская продукция оборонной промышленности (в городе Смоленске действует завод по созданию двигателей для самолетов и вертолетов); узнали о том, что Смоленск является крупнейшим центром обрабатывающей промышленности (речь идет о драгоценных и полудрагоценных камнях и материалах) [5].

Государственная поддержка осуществляется, на сегодняшний день, через специальные программы малого и среднего бизнеса. К ним можно отнести:

Организационная система поддержки (финансово-денежная помощь для предпринимателей; имущественная помощь; информационная помощь; оказание помощи в подготовительной сфере)

Специальные программы для молодых предпринимателей:

- Программа «Умник» – направлена на молодежь до 30 лет (начинающие предприниматели получают финансовую помощь в размере 500 тыс. руб.);
- Программа «Старт» (федеральная программа, направленная на оказание финансовой поддержки предпринимателей, занятых в инновационных сферах);
- Программа «Развитие» (программа, с помощью которой есть возможность получить на развитие своего малого бизнеса финансовую помощь в размере до 15 млн. руб.);
- Программа «Интернационализация» (создана для поиска и заключения международных договоров в сфере бизнеса);
- Программа «Кооперация» (по этой федеральной программе бизнесмен может рассчитывать на 20 млн. руб. при условии, что эти средства будут потрачены на улучшение качества товара, либо услуг) [1; 2].

Рассмотрим мероприятия по организации поддержки и развитию малого предпринимательства в регионе (рис. 1).



Рисунок 1 - Мероприятия по развитию малого предпринимательства в Смоленской области

Подробнее разберем каждый их пунктов данного рисунка.

1. Обучение азам предпринимательства – это самый главный шаг, так как от него зависит успешность предпринимательской деятельности. На сегодняшний день, выполнение данного пункту оставляет желать лучшего. Конечно, есть разные семинары по ведению бизнеса, но почти все они построены на устной, иногда не совсем понятной риторике. То есть идет не обучение, а скорее либо натаскивание, либо просто рассказ о пользе ведения бизнеса. Мы же предлагаем именно обучать

людей вести свой бизнес, то есть должны быть конкретные действия для понимания и усвоения материала.

2. Реализация новых, инновационных идей в разных областях производства.

Данная мера подразумевает под собой отслеживание и помощь тем гражданам, которые могут предложить что-то новое и неизвестное. Речь идет о лицах, занимающихся изобретательством и новаторством. Мы предлагаем, несколько изменить подход, расширив круг заинтересованных в инновациях и увлеченных людей, привлечь учёных в разных областях знаний, инженеров-рационализаторов и поощрять их труд, связанный с изобретениями. [4; 6]

3. Снижение налогов.

Наше предложение заключается в том, что нужно снижать налоги для лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. На сегодняшний день, налоги снижены лишь в определенных областях деятельности. Например, разработка и создание лекарственных средств; некоторых продуктов питания (продукты питания первой необходимости); производство материалов первой необходимости (спички, отдельные виды мыла).

4. Поощрение молодежи, заинтересованной в предпринимательстве.

Отметим, что сейчас великое множество разных бизнес-программ, связанных с молодёжью, но, вместе с тем, все имеют свои недочеты. Например, программы не осуществляют продвижение молодых бизнесменов. В основном, они выбирают лучшие бизнес идеи молодых предпринимателей и просто дают им денежные средства на реализацию их планов. Необходимо не просто выделение определённой суммы денег, а ещё и помощь в продвижении и разделении ответственности за выполнение данной программы.

Если эту идею претворить в жизнь, то разные органы не только государственной власти, но и частные организации, будут следить за молодым бизнесменом, продвигать и помогать в создании и поддерживать на плаву его начинания. Данное предложение хорошо иллюстрируется на примере с трудоустройством в телерадиокомпании. Если молодой человек закончил высшее учебное заведение в области журналистики, то его сначала берут на стажировку, а затем, при положительных отзывах, и на работу в определенные информационные агентства.

5. Предоставление субсидий не только действующим, но и начинающим бизнесменам.

Данное предложение является прямым продолжением предыдущего пункта «Поощрение молодежи, заинтересованной в предпринимательстве». После окончания курсов и получения определенных денежных средств и опыта, следует поддержать молодых бизнесменов предоставлением им субсидий.

В заключении, хочется сказать, что наши предложения направлены на становление от молодого, еще не понимающего основных бизнес процессов человека, до опытного бизнесмена, знающего как мелкие, так и крупные аспекты вопроса ведения предпринимательской деятельности. Эти предложения органически встроены в зарубежную систему. На сегодняшний день в странах Европы и США состояние бизнеса находится на более высоком уровне, чем у нас. И российский бизнес должен перенимать лучшие моменты.

Список литературы

1. Белокопытов А.В. Оптимизация основного капитала как фактор эффективности предпринимательской деятельности // Становление и развитие предпринимательства в России: история, современность и перспективы: сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции. Смоленск. 2017. С. 11-16.
2. Белокопытов А.В., Белокопытов М.В. Мотивация персонала как условие эффективности предпринимательской деятельности // Становление и развитие предпринимательства в России: история, современность и перспективы: сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции. Смоленск. 2016. С.27-33.
3. Миронкина А.Ю. Проблемы малого бизнеса и их решения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. №1-7. С.210-212.
4. Москалева Н.В., Чумакова Д.В. Использование министратегии развития в аграрном бизнесе // Актуальные проблемы АПК: взгляд молодых исследователей: сборник статей. Смоленск. 2017. С. 114-118.
5. Трофименкова Е.В., Анищенко Е.В. Роль инвестиционных проектов в развитии предпринимательства (на примере Смоленской области) // Состояние и перспективы научного обеспечения АПК: сборник материалов национальной научной конференции. Смоленск. 2019. С.114-121.
6. Чулкова Г.В. Возможности цифровой трансформации российского агробизнеса // Развитие цифровой экономики: теоретическая и практическая значимость для АПК: материалы международной научно-практической конференции. Саратов. 2019. С. 339-345.

Миронцева А. В., Волкова Я. С.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена сущность финансового контроля, охарактеризованы уровни системы нормативно-правовых актов финансового контроля, выявлены проблемы и способы их решения.

Ключевые слова: финансы, финансовый контроль, проблемы финансового контроля, концепция финансового контроля.

Mironceva A.V., Volkova Ya.S.

LEGAL REGULATION OF FINANCIAL CONTROL IN RUSSIA

Abstract: the article considers the essence of financial control, describes the levels of the system of legal acts of financial control, identifies problems and ways to solve them.

Keywords: finance, financial control, problems of financial control, concept of financial control.

В цивилизованных государствах с рыночной экономикой неизменно присутствует институт контроля за финансами. Деятельность указанного института необходима, так как финансы, как основная категория экономики, выполняют не только распределительную, но и контрольную функции. Учитывая данное обстоятельство государство, при использовании финансов для выполнения возложенных задач, вынуждено, по мнению Г.В. Станкевич, прибегать к механизму надзора за ходом выполнения этих задач [4].

Современное состояние нашей страны характеризуется тенденцией укрепления власти государства и повышением роли государства в системе управления экономикой и финансами, усиление борьбы с коррупционной составляющей и правонарушениями в экономической сфере [1]. Все вышеперечисленное обуславливает возрастание значения и роли надзора в государственной системе управления финансовой сферой, определяет актуальность реформирования действующей российской системы контроля и надзора, а так же дальнейшей разработки правовых основ организации и деятельности системы управления финансами.

По мнению Э.В. Рогатенюк и В.И. Комышевой, в современной России надзор государства за финансами является сложным процессом, выраженным в наблюдении, сопоставлении, проверке и анализе различных сфер экономики [3]. Основная задача надзора за финансами, как элемент государственной деятельности в области финансов, - координация контролирующей функции страны на всех уровнях.

Контролирующие субъекты данного вида надзора представлены: ревизионными органами, контролирующими финансовую систему страны,

представителями этой системы являются министерства и ведомства; проверке и мониторингу подвергаются предприятия, различные организации и бюджетные учреждения, а также граждане и общественные организации страны.

При проверке финансов обращают внимание на финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности субъектов экономики. Мониторинг финансовых результатов позволяет сопоставить разные показатели деятельности предприятия, что позволяет дать более полную характеристику его работы. Проверяющие органы анализируют результаты работы предприятий и делают выводы о соблюдении финансовой дисциплины. Такой анализ помогает органам надзора за финансами составить план проверок, определить в каком направлении надо вести проверку.

Правовые нормы, формирующие структуру надзора за денежными средствами, по своей структуре являются охватывающими все области финансовой сферы, проникающими во все элементы финансового права. Отличие этих норм зависит:

1) от целей и задач осуществления надзора за денежными средствами в определенной части финансовой работы;

2) от объекта проверки;

3) от используемых при проверке методик;

4) от ревизоров, которые имеют определенный правовой статус и право проводить эти проверки;

5) от установленных видов контроля за финансами, регламентация которых осуществляется соответствующими нормативными актами, т.е. «собственными» источниками права.

В основе управления финансами и осуществления надзора за использованием финансовых элементов, лежит система законодательных актов, определяющих правовое положение, компетенции и функции органов, осуществляющих финансовый надзор. Создание и развитие нормативно-правового регулирования системы, осуществляющей надзор за денежными средствами, происходит в процессе классификации, разработки и принятия норм управляющего воздействия с последующим обнародованием в официальных актах.

Российская система нормативно-правовых актов, регулирующих процесс контроля и надзора в финансовой сфере, условно делится на четыре уровня:

- к первому уровню относятся - законы, положения, указы, приказы, распоряжения и постановления по вопросам надзора за денежными средствами, которые содержат как общепризнанные принципы мер, создающие положения нижестоящих значений, так и конкретные властные правила;

- на втором уровне - профессиональные стандарты и кодекс этики и служебного поведения работников контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации, имеющий свод общепризнанных мер профессионального поведения сотрудников сферы контролирующей финансы, правовые нюансы и нюансы профессиональной морали;

- на третьем уровне - пояснения к актам 1 и 2-го уровней, инструкции, методические рекомендации по их применению в каких-то сферах деятельности или формах организации и др., которые представлены властными актами, которые носят рекомендательный, разъясняющий и уточняющий характер;

- на четвертом уровне - регламенты (внутренние документы) органов надзора за денежными средствами.

Нормы финансового права, которые помогают регламентировать и регулировать надзор и ревизию за денежными средствами в различных сферах производственно-хозяйственной деятельности и поэтому имеющие специфические цели, задачи, содержание, входят в состав специальных нормативных актов. Например, к ним относятся: Налоговый и Бюджетный кодексы РФ, банковское, валютное законодательство, а также нормы, которые определяют правовой статус надзирающих органов в частной области производственно-хозяйственной деятельности, которые входят в соответствующие институты финансового права.

Вопросам проведения мониторинга за использованием и расходованием финансов посвящено большое количество писем Минфина России. Так, вопросы осуществления главными администраторами (администраторами) бюджетных средств внутреннего контроля разъясняются в Письме Минфина России от 19 августа 2019 г. № 02-02-05/63256, вопросы осуществления внутреннего контроля и аудита финансов рассматриваются в Письме Минфина России от 04 октября 2019 г. № 02-02-08/76380, вопросы направления работы органов внутреннего государственного (муниципального) контроля за финансами предписаний (представлений, информации) при выявлении нарушений в ходе контрольных мероприятий Минфинов России разъяснены в письме от 10 октября 2019 г. № 02-09-07/77854.

Между тем, Минфин России определяет, что его письменные разъяснения не обязательны для исполнения. Они не содержат правовых норм или общих правил, конкретизирующих нормативные предписания и не являются нормативными правовыми актами (НПА) вне зависимости от того, дано ли разъяснение конкретному заявителю либо неопределенному кругу лиц. Указанные письма имеют информационно-разъяснительный характер по вопросам применения законодательства и не препятствуют государственным органам, физическим лицам и пр., руководствоваться нормами законодательства, отличающимися от трактовки, изложенной Минфином России.

Несовершенство правового регулирования механизмов осуществления проверок финансовых расходов, несвязанность нормативных правовых актов создают барьер на пути создания системы эффективного финансового контроля и надзора. В этой связи представляется, что отсутствие единого способа понимания финансового контроля в нашей стране препятствует обеспечению постоянного и эффективного мониторинга финансово-экономической деятельности его субъектов.

Создание совершенной системы правового регулирования контроля за финансами в России позволит:

- 1) предотвратить потери средств бюджета;
- 2) предотвратить финансовые нарушения в движении денежных потоков;
- 3) согласовать усилия надзирающих органов и сделать эффективной работу органов государственного, аудиторского и внутриведомственного контроля;
- 4) создать единую информационную базу, которая позволит своевременно и в полном объеме проводить проверку денежных средств;
- 5) позволит рационально расходовать бюджетные средства, выделенные на реализацию функции контроля за финансами.

Список литературы

1. Миронцева А.В. Ценовая политика розничных сетей. «Бархатная» национализация // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. № 10 (367). С. 1936-1942.
2. Пономаренко К.С. Финансово-правовое регулирование системы государственного аудита (контроля) в Российской Федерации // Общество: политика, экономика, право. 2016. № 1. С. 64-68.
3. Рогатенюк Э.В., Комышева В.И. О соотношении понятий «контроль», «финансовый контроль» и «государственный финансовый контроль» // Вестник Науки и Творчества. 2017. № 1 (13). С. 112-122.
4. Станкевич Г.В. Современные подходы к пониманию института финансового контроля // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015. № 8. С. 123-126.
5. Хоружий Л.И., Бабанская А.С., Трящина Н.Ю. Мошенничество с финансовой информацией: анализ и оценка деловых партнеров // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 5. С. 68-80.

Миронцева А.В., Жумабаева М. А.-М.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В 2019 ГОДУ: СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОСТА

Аннотация: Статья раскрывает, какие именно структурные особенности экономического роста в России произошли за 2019 год. Рассматриваются факторы, значительно повлиявшие на снижение экономического роста, а именно денежные доходы населения, безработица, вложения в основной капитал и т.д. Дается прогноз на 2020 год с учётом современных реалий.

Ключевые слова: экономический рост, экономика, показатели макроэкономики, промышленное производство, инвестиции, доходы населения и рынок труда.

Mirontseva A.V., Zhumabaeva M.A.-M.

RUSSIAN ECONOMY IN 2019: STRUCTURAL FEATURES OF GROWTH

Abstract: The article reveals what structural features of economic growth in Russia occurred in 2019. The factors that significantly affected the decline in economic growth, namely, monetary income of the population, unemployment, investment in fixed assets, etc., are considered. The forecast for 2020 is based on current realities.

Keywords: economic growth, economy, macroeconomics indicators, industrial production, investment, income and labor market.

Экономическая ситуация 2018 – 2019 гг. характеризовалась снижением динамики ВВП со 102,3 до 101,3%. Во II квартале 2019 года расходы домашних хозяйств на конечное потребление составили 2,8% к соответствующему кварталу 2018 года, валовое накопление основного капитала составило 1,0%, экспорт снизился на 4,9%, а импорт увеличился на 0,1% [4].

На структуру экономического роста значительное влияние оказывали стремления изменить основные характеристики уровня жизни населения. Реальные располагаемые денежные доходы населения на 2019 год выросли на 0,8% по отношению к предыдущему году. Самый большой вклад в рост реальных доходов населения в 2019 году внесли трудовые заработные платы.

Вклад промышленности в ВВП в 2019 году составил 0,5 п.п., сельского хозяйства – 0,1 п.п., благодаря высоким показателям урожайности, розничного и оптового оборота – 0,2 п.п.

В сентябре 2019 года наблюдается снижение добычи полезных ископаемых, это вызвало в основном уменьшением объемов добычи нефти. Производство промежуточных товаров также сократилось. Из-за снижения добычи нефти, наблюдался спад выпуска нефтепродуктов и резиновых изделий, сократился выпуск черной металлургии, однако в производстве цветной металлургии наблюдается рост. Тренд на повышение выпуска инвестиционных товаров сохранился. Рост производства обеспечивался машиностроительной продукцией. Выпуск потребительских товаров увеличился, особенно в отрасли животноводства.

Существенно увеличилось производство мясной и молочной продукции. Рост выпуска непродовольственных товаров перестал расти, это связано со спадом производства автомобилей и бытовой техники.

В сентябре 2019 года годовой темп прироста производства продукции сельского хозяйства увеличился на 5,6%. Увеличился сбор зерна, подсолнечника, сахарной свеклы и овощей закрытого грунта.

Грузооборот железнодорожного транспорта также увеличился в основном за счет роста перевозок угля и железной руды. Грузооборот водного и трубопроводного транспорта снизился, отрицательно повлияв на общий показатель, а грузооборот воздушного и автомобильного транспорта увеличился.

В 2019 году наблюдается медленный рост вложений в основной капитал. Темп прироста инвестиций в основной капитал находится в интервале 0,3 – 0,8%, на это повлиял замедленный рост грузоперевозок строительных материалов, а также производство и импорт инвестиционных товаров, темп роста которых не изменился.

В 2019 году годовой темп прироста оборота розничной торговли продолжил замедляться. Потребительский спрос оставался сдержанным, хотя доходы населения выросли. Темп роста потребительского кредитования также замедлился, а вклады физических лиц продолжили расти. В связи с этим, норма сбережений в 2019 году выше, чем в 2018 году.

Уровень безработицы в 2019 году увеличился на 4,7%, снизившись по сравнению с 2018 годом на 0,1 п.п. Численность рабочей силы снизилась на 792,2 тыс. человек. Это произошло за счет снижения численности занятых (на 598,6 тыс. человек) и уменьшения численности безработных (на 193,7 тыс. человек).

По данным опросов, ухудшение в сфере занятости наблюдалось в обрабатывающей промышленности, а в компаниях сферы услуг, занятость перестала снижаться [5].

Годовой темп прироста заработной платы в августе 2019 года снизился до 6,8%, на это оказала влияние динамика трудовых компенсаций в бюджетном секторе. Но при этом, рост доходов от трудовой деятельности у индивидуальных предпринимателей значительно увеличился [3].

В отечественной экономике изменения макроэкономических условий отражаются в основном на показателях динамики реальной и номинальной заработной платы. Эти показатели также затрагивают уровень занятости. Реакция рынка труда на эти изменения очень слабая, так как акклиматизация происходит не за счет высвобождения рабочей силы, а через приспособленные механизмы регулирования рабочего времени, устранение неформальных трудовых отношений и административных мер [1].

В 2019 году рост заработной платы опережал рост производительности труда и тем самым поддерживал внутренний спрос в стране, но оказывал негативное влияние на динамику инвестиционной активности. Так как наблюдалось удорожание инвестиционных ресурсов, в экономике происходил специфический размен факторов производства: увеличился разрыв между ростом заработной платы и производительностью труда, а также усилилось неравенство распределения доходов населения.

Эффективность экономического роста страны зависит от макроэкономических показателей, а также от условий мотивации субъектов деятельности к повышению совокупной факторной производительности труда [6].

Специфика инвестиционной деятельности развивалась под влиянием параметров адаптации экономики к изменениям условий на макроуровне, коэффициентов финансово – кредитного регулирования и выхода на мировой рынок капитала [2].

По данным Росстата, самая большая доля инвестиций приходится на транспортировку и хранение и составляет 38,9% от общего объема инвестиций, самая маленькая – на деятельность гостиниц и предприятий общественного питания – 0,1%. На инвестиции в образование в 2019 году приходилось 4,5% , здравоохранение и социальные услуги – 2,2%, культуру, спорт и организацию досуга – 0,8%, сельское, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство – 4,4%, добычу полезных ископаемых – 5,3%, обрабатывающие производства – 10,3%, обеспечение электрической энергией, газом и паром – 15,6%, водоснабжение – 0,9%, строительство – 2,9%, торговлю – 2,2%, деятельность в области информации и связи – 3,9%, деятельность финансовую и страховую – 0,7%, деятельность по операциям с недвижимым имуществом – 4,2%, деятельность профессиональную, научную и техническую – 1,7%, государственное управление и обеспечение военной безопасности – 1,0%, другие виды деятельности – 0,4% [7].

Решение проблем модернизации сферы образования, здравоохранения, культуры, спорта и досуга требует расширения масштабов капиталовложений и их структурное изменение. Реконструкция и модернизация функционирующих учреждений социальной инфраструктуры с применением современных архитектурно – планировочных решений, а также строительство новых учреждений приведет к увеличению площадей и качественному изменению в уровне их обеспеченности современным оборудованием.

Если попробовать спрогнозировать экономическое положение на 2020 год, то в сложившейся на сегодняшний день ситуации российской экономике грозит серьезная опасность. Пандемия привела к глобальному удару по спросу и поставкам, а также к снижению добычи нефти и минимальным ценам на нее.

Такое развитие событий может привести к крайне негативным последствиям для малого и среднего бизнеса, росту безработицы, резкому снижению доходов населения. Многие частные организации закроются, так как производство стоит, а платить по счетам необходимо. Следовательно, в ход пойдут форс-мажорные неоплаты по контрактам, банкротства по цепочке, просрочка платежей по кредитам — просто потому, что многие посчитают: в будущем по этим кредитам уже не расплатиться. Поэтому сейчас, как некогда необходима продуманная политика государства по поддержке всех слоев населения и представителей бизнес сообщества.

Список литературы

1. Антипина О.Н., Вареникин А.О. Микроэкономика промежуточного уровня. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. 261 с.
2. Изряднова О.И. Российская экономика в 2018 году: структурные особенности роста // Экономическое развитие России. 2019. Том 26. №4. С. 3– 10.

3. Макунина И.В., Миронцева А.В. Безработица как негативный фактор влияния на рынок труда // Дайджест-финансы. 2012. № 5 (209). С. 56-61.

4. Макунина И.В., Миронцева А.В. Система стимулирования труда работников сельскохозяйственного производства как фактор повышения продовольственной безопасности России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 66-76.

5. Информационно – аналитический комментарий «Экономика» (№7 (43), июль 2019 г.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/416763446/?page=6> (дата обращения: 21.03.2020).

6. Информационно – аналитический комментарий «Экономика» (№8 (44), август 2019 г.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/416763446/?page=6> (дата обращения: 21.03.2020).

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 20.03.2020).

Миронцева А.В., Звягина А.А.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

CVP – АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Аннотация: На сегодняшний день проблема экономической безопасности финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий является особо актуальной. Наибольший удельный вес в составе ресурсов экономической безопасности предприятия занимают производственные и финансовые ресурсы, поскольку каждое принятое решение, касающееся цены товара, объема затрат, а также структуры продаж, в конечном итоге отражается на финансовом результате. Простым методом определения взаимосвязи цены, объема затрат и структуры продаж, является CVP-анализ.

Ключевые слова: экономическая безопасность, CVP-анализ, цена, затраты, объем продаж, точка безубыточности, маржинальный доход, финансовый результат.

Mirontseva A.V., Zvyagina A.A.

CVP - ANALYSIS AS A COST MANAGEMENT TOOL

Abstract: Today, the problem of economic security of the financial and economic activities of commercial enterprises is particularly relevant. The largest share in the composition of the economic security resources of the enterprise is occupied by production and financial resources, since each decision has been made regarding the price of goods, the volume of costs, as well as the structure of sales, ultimately affecting the financial result. A simple method for determining the relationship between price, cost and sales structure is CVP analysis.

Keywords: economic security, CVP analysis, price, costs, sales volume, break-even point, marginal income, financial result.

На сегодняшний день, в условиях жесткой конкуренции и постоянно меняющихся условий на рынке, для улучшения хозяйственной деятельности экономического субъекта необходимо разрабатывать и принимать стратегически верные управленческие решения.

Особо выраженная конкуренция заставляет руководителей предприятия проявлять пристальный интерес к управлению затратами, а именно выявлять резервы совершенствования качества их учета [2]. Процесс управления затратами является одним из важнейших направлений управленческой деятельности, поскольку в конечном итоге именно соотношение доходов и расходов предприятия определяет финансовое состояние экономического субъекта, а также прибыльность, пути и перспективы его развития в обозримом будущем.

В общем виде экономическую безопасность можно определить, как финансовое состояние некоего хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильной доходности, позволяющее поддержать его уровень жизни на текущий момент времени, а также и в перспективе.

Вопрос о сущности экономической безопасности на данный момент времени является достаточно обсуждаемым, поскольку существует различное множество определений и суждений понятия экономической безопасности. Например, по

мнению авторов Суглобова А.Е. и Хмелева С.А., экономическая безопасность – это система, которая обеспечивает конкурентные преимущества предприятия с помощью эффективного использования набораресурсов: материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных [3]. Таким образом, для обеспечения экономической безопасности экономическому субъекту следует осуществлять анализ большого объема информации из различных сфер деятельности.

Уровень экономической безопасности прямо зависит от степени принятия грамотных и, главным образом, эффективных решений со стороны руководства. При этом, каждое решение, которое каким-либо образом касается цены продукта, объема затрат, а также структуры продаж организации, в конечном итоге влияют на финансовое состояние экономического субъекта.

Иначе, точным определением взаимосвязи цены продукта, объема затрат и структуры продаж, является анализ соотношения (Cost-Volume-Profit), т.е. «затраты-объем-прибыль». CVP- анализ является наиболее эффективным инструментом в управлении затратами, который позволит дать объективную конкретизацию как планируемому, так и фактическому уровню затрат без проведения дополнительных и сложных аналитических процедур.

Анализ безубыточности также позволяет выявить тенденции изменения уровня затрат и в свою очередь скорректировать и предложить перспективы развития организации.

На рисунке 1 представлены основные решаемые задачи при помощи CVP-анализа.

Стоит отметить, что планирование затрат с использованием CVP-анализа имеет некие ограничения:

- основные затраты должны быть правильно распределены на постоянные и переменные;
- объем производства должен совпадать с объемом продаж;
- количество продаж является основным источником формирования затрат [1].

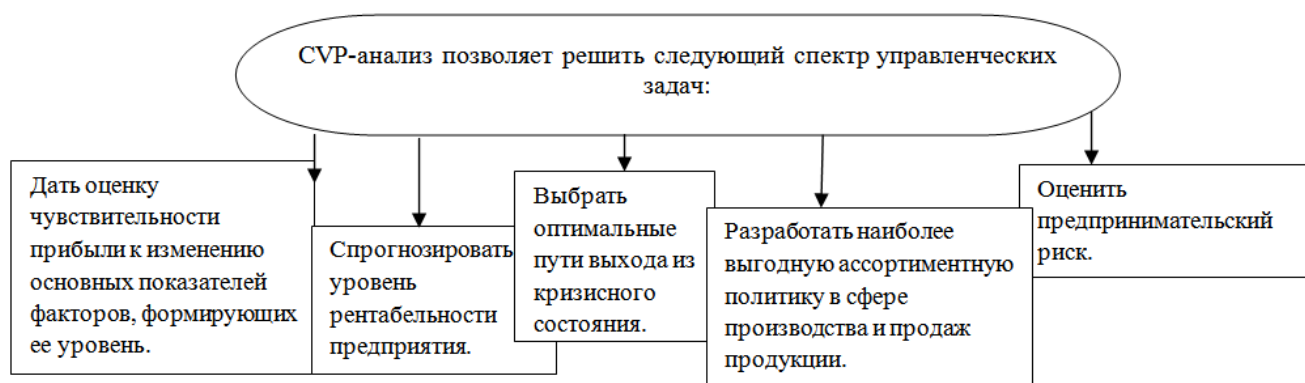


Рисунок 1 – Спектр управленческих задач, решаемых с помощью CVP-анализа

CVP-анализ дает возможность определить такой пороговый показатель выручки, при которой организация не понесет убытков, но в свою очередь и не получит прибыли. Данный объем выручки именуется, как точка безубыточности или критической точкой. Для нахождения точки безубыточности можно воспользоваться следующими методами: графический; метод формул; метод

маржинальной прибыли [5]. На рисунке 2 представлен графический метод определения точки безубыточности.

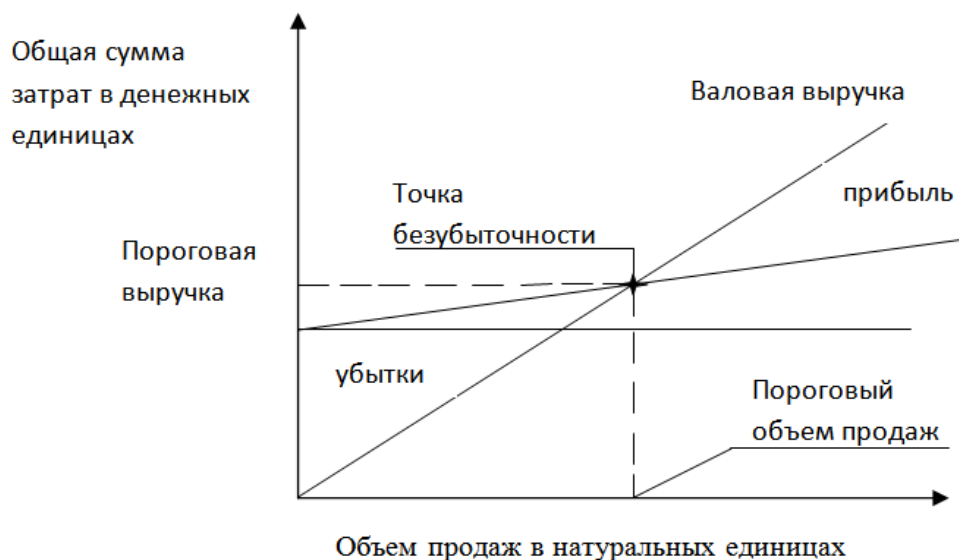


Рисунок 2 – График безубыточности

На рисунке 2 видно, что точка, где линия выручки от продаж имеет пересечение с линией совокупных затрат и есть точка безубыточности, в ней просуммированный объем выручки равен всем затратам в совокупности. Область, что находится ниже точки равновесия – является убытком для организации, а та, что выше – прибылью.

Второй способ определения точки безубыточности состоит в применении формулы (1):

$$ТБ = \frac{С_{\text{пост}}}{(Ц - С_{\text{пер}})} \quad (1)$$

где, ТБ - точка безубыточности;

С_{пост} – сумма постоянных затрат;

Ц- цена единицы работы;

С_{пер}-переменные затраты на единицу продукции.

То есть, точка безубыточности определяется, как конечный результат от деления общей суммы постоянных затрат за минусом цены продукции и переменными затратами.

Третьим способом расчета точки безубыточности является способ, основанный на концепции маржинальной прибыли, формула которого представлена ниже (2).

$$МД = В - З_{\text{пер}} \quad (2)$$

Где, МД-маржинальный доход;

В-выручка;

З_{пер}- переменные затраты.

Следующим шагом, при вычете из суммы маржинального дохода суммы постоянных затрат, рассчитывается показатель операционной прибыли (3).

$$ОП = МД - З_{\text{пост}}, \quad (3)$$

Где, ОП-операционная прибыль;

МД-маржинальный доход;

З_{пост}- постоянные затраты.

Таким образом, точка безубыточности определяется как точка равновесия, где операционная прибыль равняется нулю.

В заключении отметим, что основная цель анализа безубыточности или CVP-анализа - это прогнозирование финансовых результатов экономического субъекта, при изменении определенного уровня производительности.

Управление затратами определяет и предполагает разработку комплекса мероприятий, устанавливающих определенную последовательность достижения конкретных целей, с учетом наиболее выгодного и рационального использования ресурсов каждым из производственных подразделений [6].

Таким образом, модернизация системы экономической безопасности субъектов хозяйствования предполагает применение современных методов управления затратами [4].

Список литературы

1. Кукунина И.Г. Управленческий учет. Управление затратами. Управленческий анализ: учебник. М.: Высшее образование, 2008. 418 с.
2. Макунина И.В., Миронцева А.В. Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики // Всероссийская научно-практическая конференция (21-22 марта 2017 г.). Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2017. С. 84-88.
3. Макунина И.В., Миронцева А.В. Экономические аспекты бухгалтерского учета продаж продукции собственного производства // Прикладные экономические исследования. 2016. № 3 (13). С. 38-42.
4. Суглобов А.Е., Хмелов С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 271 с.
5. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. Е.И. Шохина. 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. 480 с.
6. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Управленческий учет и анализ затрат на качество в организациях агросферы // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. №8. С. 56-65.

Миронцева А.В., Исаченкова М. А.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ТРЕНД ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА В АПК

Аннотация: Одной из важнейших составляющих экономики любого государства является агропромышленный комплекс. Именно сельское хозяйство играет важнейшую роль в обеспечении продовольственного рынка и экономической безопасности страны. Поэтому необходимо выявление новых резервов роста сельского хозяйства. Это станет новым витком в развитии агропромышленного комплекса нашей страны. Важную роль в развитии сельского хозяйства может сыграть цифровая трансформация. В недалеком будущем каждая страна должна стремиться обеспечить наибольшую производительность при обеспечении наименьших затрат. Уровень цифровой трансформации в стране во многом определяется такими факторами как: уровень экономического развития в целом по стране, подготовленность правовой базы к подобным переменам, наличие специалистов и уровня применяемых технологий. Цифровая экономика в агропромышленном комплексе может обеспечить устойчивость развития сельскохозяйственного производства, при соблюдении экологических норм, а также развитие аграрной науки и образования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, АПК, цифровизация, цифровая трансформация.

Mironceva A.V., Isachenkova M.A.

DIGITAL TRANSFORMATION AS A TREND OF THE GLOBAL MARKET IN AGRIBUSINESS

Abstract: One of the most important components of the economy of any state is the agro-industrial complex. Agriculture plays a crucial role in ensuring the country's food market and economic security. Therefore, it is necessary to identify new reserves for agricultural growth. This will be a new round in the development of the agro-industrial complex of our country. Digital transformation can play an important role in the development of agriculture. In the near future, each country should strive to achieve the highest productivity while ensuring the lowest costs. The level of digital transformation in a country is largely determined by such factors as the level of economic development in the country as a whole, the readiness of the legal framework for such changes, the availability of specialists and the level of technologies used. The digital economy in the agro-industrial complex can ensure the sustainability of agricultural production, while respecting environmental standards, as well as the development of agricultural science and education.

Keywords: agriculture, agriculture, digitalization, digital transformation.

Многие люди думают, что цифровая трансформация - это просто внедрение новых технологий в существующую организацию: просто разрабатывайте веб-сайты, чаты, приложения и подключайте социальные сети, чтобы считаться цифровой компанией или, скажем, правительственной структурой. На самом деле цифровая трансформация - это не только инвестиции в новые технологии (искусственный интеллект, блокчейн, анализ данных и т.д.), но и глубокая трансформация продуктов и услуг, структуры организации, стратегий развития,

обслуживания клиентов, клиентская и корпоративная культура. Другими словами, это революционная трансформация модели организации.

Сельское хозяйство Российской Федерации – это одна из наиболее активно и успешно развивающихся отраслей российской экономики. В 2018 г. Россия установила новый мировой рекорд по экспорту пшеницы, который составил почти 44 млн. тонн [7].

Эффективность сельского хозяйства в развитых странах на порядок выше, чем в России, во многом благодаря именно цифровизации. Развитию цифрового сельского хозяйства в последнее время уделяется пристальное внимание со стороны государства, обусловленное необходимостью обеспечить данную отрасль современными технологиями, хотя российские аграрии пока еще не торопятся переходить на цифру, а в законодательстве до сих пор слишком много пробелов. В нашей стране данная проблема наиболее актуальна хотя бы в силу того, что в агропромышленном комплексе произошло резкое снижение его продуктивности в процессе трансформационных процессов [8].

Проблематика современного развития российского сельского хозяйства в условиях цифровой экономики достаточно часто поднимается в современных научных исследованиях.

Особо выраженная конкуренция заставляет руководителей предприятия проявлять пристальный интерес к управлению затратами, а именно выявлять резервы усовершенствования качества их учета [4].

Проблемой российской сельскохозяйственной отрасли является низкая доходность [3]. Во многом это является следствием диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Исходно, действуя в условиях совершенной конкуренции, аграрии не в силах противостоять монополизму производителей электроэнергии, топлива, удобрений и других средств, а также олигополии торговых сетей. К тому же сельскохозяйственная кооперация не развита, что не позволяет аграриям объединёнными усилиями отстаивать свои коренные интересы [2].

В итоге сельхозтоваропроизводители оказались в своеобразной «рыночной глубинке», где им диктуют цены, с одной стороны, монополисты – поставщики средств производства, а с другой – заготовители и продавцы их продукции. Последний дисбаланс заслуживает особого названия, ибо не укладывается в рамки устоявшихся понятий «диспаритет цен» и «межотраслевые диспропорции» [2].

Логичнее его назвать «внутрипродуктовые экономические диспропорции», поскольку исходный продукт – зерно, молоко, мясо и т.п., продвигаясь по продуктовой цепочке к конечному потребителю, приносит весьма различные доходы участникам этой цепи [2].

Рецептом увеличения доходности сельского хозяйства служит внедрение современных цифровых технологий в агропромышленный комплекс страны, то есть переход сельского хозяйства к цифровой экономике.

В аграрных развитых странах активно внедряются интеллектуальные теплицы, беспилотные летательные аппараты, поля, оснащенные датчиками почвы, а также полная автоматизация производства. Для отечественного растениеводства это вопрос будущего.

Инновационные решения еще не стали обязательными для внедрения в отечественном аграрном секторе. Рекордная урожайность, растущий экспорт позволили обойтись без новейших технологий. Но конкурентоспособность зарубежных рынков требует внедрения цифровых решений. Трансформация всех секторов, включая сельское хозяйство, предусмотрена национальным проектом «Цифровая экономика». В то же время Министерство сельского хозяйства Российской Федерации разработало отраслевой проект «Цифровое сельское хозяйство», представляющий собой комплекс мер по внедрению цифровых технологий.

Сейчас, по данным Министерства сельского хозяйства, цифровые технологии в основном используются в таких секторах, как переработка, они практически не интегрированы в растениеводство. Только около 10% пахотных земель обрабатывается с использованием цифровых решений. «Ведущие страны используют сельскохозяйственные угодья более чем в два раза эффективнее. В результате урожай пшеницы в России на 50% ниже, чем в ЕС и Китае. Правильное использование удобрений также является важным фактором повышения продуктивности земель. Согласно этому показателю, количество удобрений, внесенных на гектар в России, в 25 раз ниже, чем в Китае, и почти в пять раз в США», - говорит Антон Виноградов, старший менеджер практики оказания услуг сельскохозяйственным компаниям PwC в России [5].

Крупнейшие компании отрасли уже реализуют такие пилотные проекты. Исходя из доступности и простоты использования, наиболее перспективными полями являются сенсорные датчики в полях, которые позволяют накапливать результаты измерений воздуха, почвы и полевых изображений и помогают отслеживать состояние культуры в режиме реального времени. Такие решения снижают зависимость от погодных условий, оптимизируют план сельскохозяйственных работ, позволяют оперативно корректировать его, рассчитывать нормы полива и внесения удобрений, отслеживать вредителей и своевременно бороться с ними [5].

По словам консультантов J'son & Partners, причина отставания отечественных сельхозпроизводителей заключается в том, что в России много подсобных и небольших хозяйств. Годовой доход таких предприятий, который может составлять несколько миллионов рублей, просто недостаточен для оптимизации бизнеса.

Максим Никиточкин, старший менеджер группы сельскохозяйственных услуг Ernst & Young, акцентирует внимание на необходимости автоматизации контроля производственных процессов и машин. «Внедрение GPS-мониторинга, цифровых платформ для купли-продажи товаров, цифровых платформ, которые автоматически управляют компанией на основе больших данных, искусственного интеллекта и Интернета вещей», позволит минимизировать человеческий фактор», - объясняет эксперт [5].

«Большие данные - это эффективный способ минимизировать зависимость от сельскохозяйственного производства от погодных и климатических условий. Эта технология позволяет нам принимать во внимание многие факторы в анализе - климатические и климатические факторы, интенсивность и частоту возделывания и удобрения почвы и многие другие критерии», - добавляет Антон Кочетков, старший менеджер группы сельскохозяйственных компаний Deloitte CIS [5].

Таким образом, цифровые технологии в ближайшем будущем должны стать неотъемлемой частью аграрной культуры, начиная от планирования посевов, автоматизации поливов и цифрового моделирования урожая и заканчивая расчетом кормов для кормления крупного рогатого скота. Трансформация агропромышленного комплекса Российской Федерации предполагает цифровизацию всех направлений сельскохозяйственного производства: растениеводства, животноводства, рыболовства, птицеводства, селекции и генетики, тепличной отрасли и др. Ожидаемыми результатами (целевыми показателями) трансформации сельского хозяйства являются [8]:

- рост вклада в экономику в 2024 году до 5,9 трлн. руб.;
- рост экспортной выручки предприятий до 45 млрд. долл.;
- повышение эффективности управления.

Посредством цифровой трансформации отраслей (сфер) сельского хозяйства предполагается комплексное решение совокупности следующих задач [8]:

- повышение производительности труда;
 - увеличение экспортной выручки;
 - максимизация стоимости предприятий отрасли;
 - увеличение экономических темпов роста отраслей (сфер);
 - создание эффективной цепочки сбыта от производителя до потребителя;
- интеграция в смежные отрасли цифровой экономики;
- повышение привлекательности работы в сельском хозяйстве и рост доходов сельхозпроизводителей.

Список литературы

1. Ванюшина О.И. Цифровая трансформация сельского хозяйства России: состояние и перспективы // Межрегиональная научно-практическая конференция «Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития» (14-15 ноября 2019 г.). Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. С. 87-93.
2. Голубев А.В. Вызовы и ресурсные возможности аграрного сектора экономики // Доклады ТСХА: сборник статей. Вып. 291. Ч. IV. М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2019. С. 3-6.
3. Зарук Н.Ф., Макунина И.В., Миронцева А.В., Уразбахтина Л.В. Развитие инвестиционных процессов в сельском хозяйстве. М.: Изд-во: ООО «Научный консультант», 2017. 155 с.
4. Миронцева А.В. Проблемы и перспективы развития льноводства Тверской области // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. № 10 (457). С. 1888-1900.
5. Нилин. И. Точное земледелие: что дадут цифровые технологии российскому АПК // Агропромышленный комплекс. 2019. №2. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5ddb57f57a8aa9f19b95bb99>. (дата обращения 23.03.2020).
6. Федоров А.Д. Цифровизация сельского хозяйства — необходимое условие повышения его конкурентоспособности // Нивы России. 2018. №5 (160), [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://svetich.info/publikacii/tochnoe-zemledelie/cifrovizacija-selskogo-hozjaistva-neobho.html>. (дата обращения: 09.03.2020).
7. Шумилина Т.В., Пятова О.Ф. Роль информации в сельском хозяйстве в условиях развития цифровой экономики // Развитие агропромышленного комплекса в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов. Кинель: РИО СамГАУ, 2019. 195 с.
8. Щербина Т. А. Цифровая трансформация сельского хозяйства РФ: опыт и перспективы // Россия: тенденции и перспективы развития. 2019. № 14-1. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-selskogo-hozyaystva-rf-opyt-i-perspektivy>. (дата обращения: 09.03.2020).

9. Цифровизация сельского хозяйства «EAGRO» / Сельское хозяйство. Экономика.
[Электронный ресурс]. — Режим доступа:
<https://iotas.ru/files/documents/Презентация%20eAgro%20000.pdf> (дата обращения: 09.03.2020).

Миронцева А.В., Любкин Д. Ю.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: В рамках данной статьи будут изучены методы оценки финансового состояния в целях обеспечения экономической безопасности организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятия, законодательство, меры безопасности.

Mironseva A.V., Lyubkin D. Yu.

EVALUATION OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE, FOR ORGANIZING ECONOMIC SECURITY

Abstract: Within the framework of this article, methods for assessing the financial condition to ensure the economic security of an economic entity will be studied.

Keywords: economic security, state, legislation, security measures.

На экономическую безопасность организации влияют как внешние, так и внутренние факторы.

Ежедневные изменения в экономике, приводят к возникновению различных рисков, которые в свою очередь, могут перерасти в угрозы экономической безопасности, которые проявляются в виде материальных потерь и даже к банкротству. Нестабильность мировой экономики, порождает негативные последствия, которые влияют на финансовую устойчивость организации.

Руководство организаций, должны постоянно контролировать ситуацию, которая происходит как вокруг организации, так и внутри самой фирмы, для минимизации рисков деятельности, которые дестабилизирует производственный и торговый процесс.

Объективное оценивание уровня экономической безопасности экономического объекта не может базироваться на общем наборе показателей.

Экономический субъект хозяйственной деятельности, сам определяет необходимые показатели, для получения объективной оценки экономической безопасности.

Экономическую безопасность деятельности организации необходимо оценивать по различным критериям, к которым относится кадровая безопасность (развернутый анализ движения кадров), техническая безопасность (оценка защищенности имущества организации, жизни и здоровья персонала, от всех угроз, которые только могут быть), а также финансовая безопасность.

Финансовая безопасность организации это часть экономической безопасности, которая позволяет определить способность хозяйственного субъекта обеспечивать

платежеспособность и высокую эффективность в условиях трансформации внешней среды и наличия множества рисков.

Методы оценки финансовой безопасности предприятия имеет существенное методическое значение, взаимосвязанное с необходимостью наличия данных о его финансовой устойчивости.

Для проведения оценки финансового состояния, можно использовать как абсолютные, так и относительные показатели.

К абсолютным показателям, которые позволят определить динамику (положительная или отрицательная) можно отнести:

- изменение выручки;
- изменение общих расходов (себестоимости, коммерческих и управленческих)
- валюта баланса (изменение статей баланса).

На данном этапе оценки финансового состояния, происходит сравнение между различными временными параметрами, которые позволяют выявить негативные моменты в управлении финансовым состоянием организации.

Следующий этап оценки финансового состояния, это оценка относительных изменений деятельности экономического субъекта.

К таким показателям относятся: темпы изменения выручки, себестоимости, изменение объема реализации продукции. Данная информация позволяет определить структуру изменения за определенный период времени.

Экономическая безопасность предприятия напрямую зависит от финансовой безопасности предприятия, которая в свою очередь проводится через анализ определенных показателей (рис. 1).

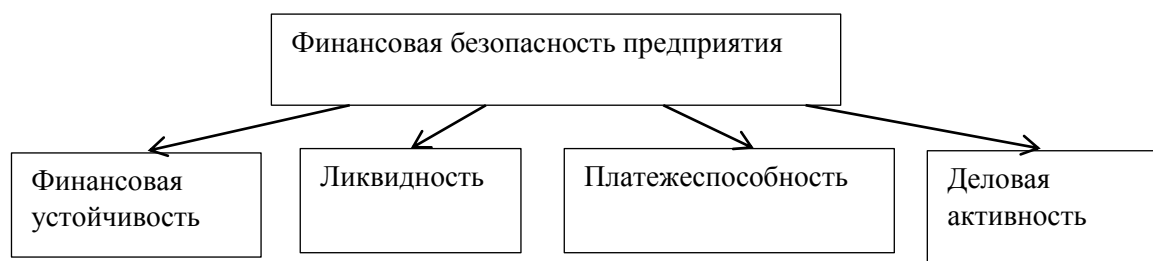


Рисунок 1 - Основные показатели финансовой безопасности предприятия

На первоначальном этапе руководство должно проводить оценку платежеспособности, для выявления разрывов в поступлении денежных средств от дебиторов, и определение объема обязательств перед кредиторами. Так для стабилизации платежеспособности кредиторская задолженность не должна превышать дебиторскую задолженность.

Далее проводится оценка деловой активности предприятия. Данный анализ позволяет определить оборачиваемость собственного капитала, и выявить замедление движения оборотных активов, которые приводят к неудовлетворительному финансовому состоянию.

Грамотная оценка оборачиваемости запасов, позволяет выявить неликвидные товары на складе, что в свою очередь приводит к решению руководства о реализации неликвидных товаров и материалов, для вывода оборотного капитала. Для стабилизации финансовой безопасности предприятия, необходимо также

наличие финансовых ресурсов, которые будут направлены на развитие предприятия. Иначе говоря, у предприятия должны быть собственные средства, которые позволяют инвестировать в основные и производственные фонды, с целью получения дополнительной прибыли.

Ключевыми «точками» взаимосвязи и взаимовлияния финансовой устойчивости и безопасности предприятия являются:

а) финансовая гибкость - это способность организации изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложения финансовых ресурсов согласно изменившимся внешним и внутренним обстоятельствам;

б) финансовая стабильность - определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей;

в) финансовое равновесие - характеризует сбалансированность развития организации, что достигается оптимальным сочетанием доходности и риска.

Финансовую безопасность необходимо рассматривать как четырехуровневый компонент экономической безопасности предприятия: кризисный, предкризисный, нормальный и безопасный.

Для кризисного уровня экономической безопасности предприятия характерно:

- 1) функционирование предприятия является неудовлетворительным;
- 2) нарушены пороговые значения всех показателей деятельности предприятия;
- 3) не выполнение обязательств перед кредиторами, невыплата заработной платы персоналу, просрочка уплаты обязательных налоговых платежей;
- 4) низкая производительности труда и высокая текучесть квалифицированных кадров;

Для предкризисного уровня экономической безопасности характерно:

- 1) хотя бы один из основных показателей нарушил пороговые значения;
- 2) кадровая политика характеризуется нестабильностью;
- 3) появление негативных явлений в хозяйственной деятельности предприятия, уменьшение доходов и увеличение расходов;
- 4) принятие необоснованных управленческих решений;
- 5) несоответствие между стратегическими целями и выбранными стратегиями развития.

Нормальный уровень экономической безопасности торгового предприятия свидетельствует о следующем:

- наличие среднестатистических показателей выше нормативных значений;
- существующая система материального и социального поощрения работников способствует стабильной деятельности предприятия;
- предприятие является платежеспособным и почти не имеет задолженностей перед кредиторами.

Наличие безопасного уровня характеризует предприятие, у которого:

- 1) установлено сбалансированное равновесие по всем показателям оценки экономической безопасности предприятия, при котором происходит максимально эффективное использование всех имеющихся ресурсов, получение прибыли от реализации продукции, вследствие чего становится возможным не только покрытие производственных затрат но и расширение, обновление производства, внедрение инновационных разработок, и улучшение позиции предприятия на рынке;

2) имеется стабильная кадровая политика и достаточный уровень оплаты труда;

Также, для оценки финансовой безопасности используется метод SWOT-анализа. Этот метод позволяет в удобной форме преподнести и воспринимать информацию, причем в зависимости от наполнения таблиц можно варьировать глубину и разные аспекты наблюдения финансовой безопасности.

Одновременно детальное числовое наполнение таблиц может значительно усложнить всю процедуру оценки и требует использования дополнительных сопоставимых и взаимосвязанных расчетов показателей финансовой безопасности.

Таким образом, проводя оценку финансового состояния по различным параметрам и показателям, руководство экономического объекта имеет расширенную информацию для принятия управленческих решений, которые позволят оптимизировать действия персонала по развитию предприятия, либо сократят негативные факторы, отрицательно влияющие на экономическую безопасность организации [3].

Список литературы

1. Иванова М.В. Роль финансовой безопасности в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Журнал «Студенческий». 2019. № 9. С. 20-24.

2. Лосева А.С., Яреновская О.В., Логунова А.С. Современные аспекты контроля в системе экономической безопасности коммерческих организаций // Международная научно-практическая конференция «Инновационные процессы в науке и образовании» (5 января 2019 г.). Пенза: Наука и просвещение, 2019. С.18-21.

3. Остаев Г.Я., Концевая С.Р., Миронцева А.В. Эффективность системы внутреннего контроля: корпоративное управление бизнесом // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 47-56.

Миронцева А.В., Соколова А.Р.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

РОЛЬ МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: В данной статье рассматривается, роль морально-этических механизмов при обеспечении экономической безопасности организации. Рассмотрены детали данного механизма: элементов, принципов его работы и размеров ущерба при его не эффективном применении. Рассмотрен ущерб от экономических преступлений. Указан конкретный ущерб в сфере экономической деятельности. Приведены причины ущерба. В заключение доказывается роль морально-этических механизмов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, мораль, этика, механизмы.

Mironseva A.V., Sokolova A.R.

THE ROLE OF MORAL AND ETHICAL MECHANISMS IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ECONOMIC ENTITY

Abstract: This article discusses the role of moral and ethical mechanisms in ensuring the economic security of the organization. Details of this mechanism are considered: elements, principles of its work and the sizes of damage at its inefficient application. The damage from economic crimes is considered. The specific damage in the sphere of economic activity is specified. Causes of damage are given. In conclusion, the role of moral and ethical mechanisms is proved.

Keywords: economic security, moral, ethics, machinery.

Обеспечение экономической безопасности предприятия состоит в способности отечественной экономики обеспечивать благосостояние народа и стабильность внутреннего рынка [4] независимо от действия внешних факторов при помощи специальных механизмов, одними из которых являются морально-этические. Моральные и этические нормы составляют нормативную основу финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, регулирующую взаимоотношения с другими субъектами экономических отношений, например с поставщиками и подрядчиками. Так, под морально-этическими механизмами понимается - правила общего характера, которые основываются на представлениях людей о добре и зле, справедливости, достоинстве, которые, как правило, сложились в предпринимательской деятельности и служат рычагом и мериллом оценки деятельности людей и их объединений в процессе экономических, производственных, деловых и других экономических отношений [6].

Раскрытие роли морально-этического механизма как инструмента воздействия на финансовую деятельность организации подразумевает рассмотрение деталей данного механизма: элементов, принципов его работы и размеров ущерба при не эффективном применении данного механизма.

А.А. Гусейнов в качестве составных частей морально-этического механизма рассматривает [3]:

- нормы, правила, ценности, идеалы, которые образуют исходный блок афферентации — иначе говоря, источник движения механизма (представлены в мотивах, установках, ценностях, стереотипах);
- собственно деятельность, в ходе которой реализуются определенные нормативно-ценностные единицы, удовлетворяются потребности, достигаются цели, а также идет закрепление или преобразование старых и приобретение новых нормативно-ценностных единиц;
- пересмотр, коррекция исходных единиц, вызванные изменениями, как в объекте, так и в субъекте деятельности.

Что касается принципов, то Солоницына А. А. считает, что морально-этический механизм обеспечения экономической безопасности базируется на следующих принципах [7]:

1) здравый смысл: нормы делового этикета не должны противоречить здравому смыслу, а здравый смысл заключается в том, что деловой этикет направлен на поддержание порядка, организованности, экономию времени и другие разумные цели. Нормы этикета, которые не соблюдаются в процессе деловых взаимоотношений, устоявшиеся правила общения, априори не могут поддерживаться здравым смыслом;

2) свобода: здесь подразумевается, что правила и нормы делового этикета, не должны препятствовать свободному волеизъявлению каждого делового партнера, свободе выбора партнеров по бизнесу, свободе подбора методов и способов исполнения договоренностей между сторонами в процессе экономических отношений. Свобода подразумевает также терпимое отношение к проявлению национальных особенностей, культурных национальных традиций, лояльность к свободно проявляемой точке зрения, к разным деловым позициям;

3) этичность: весь комплекс норм, стандартов, требований, рекомендаций, составляющих деловой этикет, самой своей сутью и содержанием просто обязан быть этичным, моральным, иными словами деловой этикет целиком и полностью ориентирован на добро;

4) удобство: нормы делового этикета – это не оковы, не кандалы на руках и ногах партнеров по бизнесу, они не должны сковывать деловых людей, мешая тем самым деловым отношениям и тормозя развитие рыночных отношений;

Более часто применяется элемент морально-этического механизма в качестве этического кодекса. Кодекс может быть создан с определенными целями, например, для определенных функциональных подразделений - отдела закупок, и касаться только специфических разделов для данного отдела этических проблем. Этический кодекс разрабатывается специально сформированным органом - комитетом, комиссией.

Таким образом, актуальность темы заключается в том, что морально-этический механизм имеет целостную систему, где каждый элемент и принцип играют весомую роль при формировании личностных характеристик работника необходимых при взаимодействии его как в рабочем кругу, так и с контрагентами. При эффективной работе всех элементов и связей между ними действие морально-этического механизма будет непрерывно и направлено на минимизацию экономических преступлений.

Нельзя не упомянуть и ущерб от экономических преступлений в России за первое полугодие 2019 г., то он достиг 154 миллиардов рублей. В прошлом году ущерб составил только 64 миллиарда рублей, что соответственно в 2,5 раза меньше. При этом количество обнаруженных правонарушений в банковской сфере осталось почти неизменным — 18,8 тысячи в первом полугодии 2019 года против 18,1 тысячи за аналогичный период 2018-го. Рост ущерба объясняется причиной снижения качества работы правоохранительных органов по выявлению правонарушений и некачественной работой аналитиков в хозяйствующих субъектах [8].

Также особая тенденция наблюдается по сравнению с аналогичным периодом 2018 года: на 4,7 % снизилось число выявленных преступлений экономической направленности. Всего было, как выражаются следователи, «поставлено на учет» 65 492 экономических преступления. Для тех, кто постоянно говорит, что экономических преступлений - множество и бизнес мучают бесконечными «привлечениями к ответственности», необходимо сослаться на статистику, приведенную в виде структуры ниже (рис. 1).

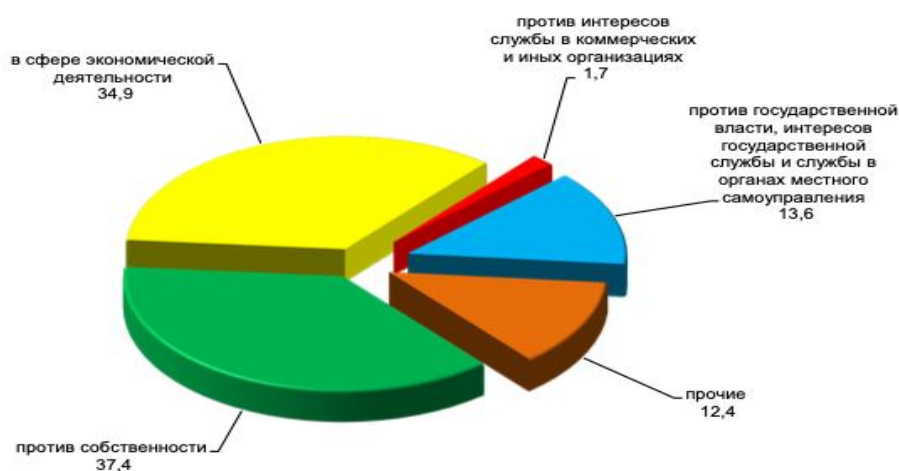


Рисунок 1 - Структура преступлений в России, 2018 г.

Из приведенного выше рисунка, можно сделать вывод, что 34, 9% преступлений приходится на сферу экономической деятельности, по нескольким причинам:

- несовершенство применения морально-этических принципов при обеспечении экономической безопасности;
- недостаточность способов использования морально-этических механизмов для быстрого реагирования на наибольшую часть преступлений в сфере экономики;
- недостаток особой базы данных о преступлениях в сфере экономики;

Таким образом, роль морально-этических механизмов объясняется необходимостью внедрения и постоянного использования принципов и способов данного механизма, тем самым возможно снижение процента преступлений в сфере экономики. Морально-этические механизмы обеспечения экономической безопасности являются неотъемлемыми для любой организации, особенно если она имеет дело с солидными партнерами и клиентами, которые ожидают соответствующего отношения. Процесс действия этого механизма направлен на поддержание благоприятного имиджа при переговорах, способствует лояльному отношению влиятельных людей и компаний, посредством чего обеспечивает

устойчивую финансовую и, соответственно, экономическую безопасность компании [1, 5].

Список литературы

1. Бабанская А.С., Сурикова Т.М. Профилактика экономической преступности // Прикладные экономические исследования. 2015. № 4 (8). С. 46-49.
2. Богомолова В. А. Экономическая безопасность: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.
3. Гусейнов А.А. Этика: учебник. М.: Гардарики, 2000. 472 с.
4. Макунина И.В., Миронцева А.В. Продовольственный импорт - persona non grata. Анализ импортозамещения и ценовой политики в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. Т. 12. № 4 (337). С. 80-87.
5. Миронцева А.В. Производственная безопасность предприятия как элемент экономической безопасности страны // Теория и практика общественного развития. 2017. № 10. С. 46-49.
6. Рубанов В.В. Безопасность - теория и политическая практика: учебник. М.: Альфа-Пресс, 1991. 41 с.
7. Солоницына А.А. Профессиональная этика и этикет: учебник. Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2005. 200 с.
8. Состояние преступности в России [Электронный ресурс] https://genproc.gov.ru/upload/iblock/be9/sbornik_12_2018.pdf (Дата обращения: 5.11.2019 г.).

Миронцева А.В., Сорокин А. А.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация: В статье рассмотрены показатели эффективности инвестиционных проектов и способы оценки их рисков, как механизмы обеспечения безопасности при выборе инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, инвестиционный проект, инвестиционный риск.

Mironseva A.V., Sorokin A.A.

SECURITY MECHANISMS IN SELECTING INVESTMENT PROJECT

Abstract: The article discusses the performance indicators of investment projects and ways to assess their risks, as safety mechanisms in selecting an investment project.

Keywords: investment security, investment project, investment risk.

Инвестиции являются неотъемлемой частью любого эффективно функционирующего предприятия. Без должных инвестиций активы организации изнашиваются, продукция устаревает, появляется угроза потери текущих позиций на рынке, что выражается в снижении объема продаж, снижении прибыльности, а это в свою очередь ведет к снижению финансовой устойчивости, платежеспособности и возникновению риска банкротства. Однако непродуманная инвестиционная деятельность может привести к серьезным капитальным вложениям, при незначительной, а иногда и отрицательной эффективности [3], в результате чего хозяйствующий субъект также подвергается угрозе снижения платежеспособности и возникновению риска банкротства. Таким образом, инвестиционная деятельность на предприятии не может проводиться без специальных механизмов, которые определяют безопасность инвестиционных проектов [2].

Первым делом при реализации инвестиционных проектов необходимо определить и оценить капитальные проекты, то есть проекты, в которых денежный поток будет получен фирмой в течение периода, превышающего год. Данный процесс включает в себя следующие шаги:

- Генерирование идеи;
- Анализ предложенных проектов;
- Определить бюджет, который может быть направлен на реализацию инвестиционного проекта;
- Мониторинг принятых решений и анализ реализованных инвестиционных проектов;

- При выборе инвестиционных проектов также необходимо соблюдать ряд принципов:
- Решение необходимо принимать на основе денежных потоков, а не учетной бухгалтерской прибыли;
- Денежные потоки необходимо сравнивать с альтернативными издержками (opportunity costs), то есть такими издержками, которые выражаются в неполучении прибыли от уже имеющихся активов, в обмен на использование этих активов в инвестиционном проекте;
- Срок получения денежных потоков очень важен, так как при выборе инвестиционных проектов необходимо учитывать правило стоимости денег во времени, которое заключается в том, что рубль сегодня стоит больше, чем рубль завтра;
- Денежные потоки должны включать в себя налоговые расходы, поскольку влияние налогов должно быть учтено при выборе инвестиционного проекта;
- Расходы на финансирование должны быть учтены в требуемой норме доходности для конкретного инвестиционного проекта, так как только проекты с положительной разницей между ожидаемой нормой доходности и требуемой нормой доходности увеличат стоимость компании и окажутся эффективными для предприятия.

Одним из самых эффективных механизмов для выбора инвестиционного проекта является расчет чистой приведенной стоимости – NPV (net present value). NPV – это сумма приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков, включая отток первоначальных инвестиций, которая рассчитывается по формуле:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

где:

CF_0 – первичные инвестиции в проект;

CF_t – денежный поток в момент времени t ;

k – требуемая норма доходности.

Если NPV больше нуля, то инвестиционный проект является эффективным, если меньше, то убыточным, то есть неэффективным. Данный метод теоретически является самым эффективным, поскольку он позволяет напрямую измерить влияние инвестиционного проекта на стоимость фирмы [4].

Следующим механизмом определения эффективности инвестиционных проектов является определение срока окупаемости (payback period). Срок окупаемости это количество лет, которое понадобится проекту для того, чтобы заработать сумму первоначальных инвестиций. Основным преимуществом данного метода является то, что он является мерой ликвидности для инвестиционного проекта. Недостатком является то, что данный метод не учитывает временную стоимость денег.

Дисконтированный срок окупаемости (discounted payback period) решает вышеназванную проблему, поскольку при его расчете используются дисконтированные денежные потоки. Однако данный метод, как и срок

окупаемости, является слабой мерой прибыльности и подходит лишь как мера ликвидности инвестиционного проекта. Данные показатели подходят для фирм, которые имеют ограниченный доступ к дополнительной ликвидности и нуждаются в проекте с максимальной ликвидностью, то есть с наименьшим сроком окупаемости. Эффективность данных методов возрастет, если использовать их вместе с NPV, для определения прибыльности инвестиций.

Индекс прибыльности (profitability index) позволяет определить доходность инвестиционного проекта на вложенный капитал:

$$PI = 1 + \frac{NPV}{CF_0}$$

Если NPV положительный, то PI больше единицы, а значит проект является эффективным, если NPV отрицательный, значит PI меньше единицы. Правило принятия решения через индекс прибыльности следующее:

если $PI > 1.0$, то проект может быть принят;

если $PI < 1.0$, то проект должен быть отклонен.

Как уже было сказано выше, для расчета эффективности инвестиционного проекта необходимо рассчитать требуемую норму доходности. Как правило, за требуемую норму доходности принимается средневзвешенная стоимость капитала – ставка WACC (weighted average cost of capital). Средневзвешенная стоимость капитала включает в себя стоимость собственного капитала, или акционерного капитала и стоимость заемного капитала. Ставка WACC рассчитывается по формуле:

$$WACC = (w_d)(k_d(1 - t)) + (w_{ce})(k_{ce}),$$

$k_d(1 - t)$ - стоимость заемного капитала с использованием налогового щита;

k_{ce} – требуемая норма доходности для собственного капитала;

w_d – доля заемного капитала в общей структуре капитала;

w_{ce} – доля собственного капитала в общей структуре капитала.

Та внутренняя норма доходности для инвестиционного проекта, при которой NPV равен нулю, называется внутренней нормой доходности – IRR (internal rate of return). Данный инструмент можно использовать для определения маржи безопасности для инвестиционного проекта, поскольку, чем больше IRR относительно WACC, тем больше запас надежности для допущения ошибки в прогнозировании, следовательно, это является надежным индикатором, определяющим инвестиционную безопасность проекта. Из вышесказанного вытекает правило, что если IRR больше WACC, то проект может быть принят, если IRR меньше WACC, то проект должен быть отклонен [5].

Необходимо понимать, что расчеты будущих денежных потоков основаны на прогнозных значениях, которые по факту, во время реализации инвестиционного проекта могут значительно отличаться от запланированных значений. Поэтому при осуществлении расчетов эффективности необходимо производить анализ чувствительности, который выражается в количественном измерении результативного фактора при изменении различных независимых факторов, например, таких как, изменение процентных ставок, курсов валют, снижению темпов роста выручки и так далее.

Для определения и нивелирования угроз и рисков, связанных с инвестиционными проектами [1] также можно применять анализ сценариев. По сути, анализ сценариев является тем же анализом чувствительности, только включает в себя изменение нескольких переменных. Так, например, анализ сценариев может включать в себя изменение процентных ставок наряду с изменением цен на нефть и изменения курса национальной валюты.

Таким образом, механизмы обеспечения безопасности при выборе инвестиционных проектов включают в себя расчеты различных показателей эффективности инвестиций и проведение последующих процедур, определяющих подверженность риску инвестиционного проекта к изменению различных факторов.

Список литературы

1. Зарук Н.Ф., Макунина И.В., Миронцева А.В., Уразбахтина Л.В. Развитие инвестиционных процессов в сельском хозяйстве: монография. М.: ООО «Научный консультант», 2017. 155 с.
2. Карзаева Н.Н., Бабанская А.С. Экономическая безопасность: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 246 с.
3. Миронцева А.В. Производственная безопасность предприятия как элемент экономической безопасности страны // Теория и практика общественного развития. 2017. № 10. С. 46-49.
4. Подшиваленко Г.П. Инвестиции: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2014. 496 с.
5. Эскиндаров М.А., Федотова М.А. Корпоративные финансы: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. 480 с.

Молюкова А. А., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В АПК (В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ)

Аннотация: В статье рассмотрены основные причины, влияющие на обеспечение кадровой безопасности в АПК. К ним относится не конкурентная заработная плата, высокий уровень безработицы в сельском хозяйстве и отсутствие подготовленных кадров.

Ключевые слова: кадровая безопасность, индикаторы, анализ, методы, качество человеческих ресурсов.

Molyukova A.A., Mirontseva A.V.

PERSONNEL SAFETY IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX (IN THE AGRICULTURAL SECTOR)

Abstract: The article considers the main reasons affecting the provision of personnel security in the agricultural sector. These include non-competitive wages, high unemployment in agriculture and the lack of trained personnel.

Keywords: personnel safety, indicators, analysis, methods, quality of human resources.

Любое развитие агропромышленного комплекса России и повышение его конкурентоспособности связано прежде всего с человеческим капиталом на предприятии и технологической модернизацией отрасли [5]. От этих двух направлений зависит дальнейшее ее инновационное развитие. Основным инструментом для выполнения и решение сформированных задач в АПК выступает человеческий капитал. Который состоит из набора знаний и умений специалиста, его уровня подготовки, образования. Стоит рассмотреть ряд причин, которые связаны с негативным воздействием на кадровую безопасность в АПК и формирование кадрового потенциала. К ним относятся: низкие доходы и не конкурентная заработная плата [7]; высокий уровень безработицы в сельской местности; отсутствие альтернатив для обеспечения занятости населения; ухудшение демографической ситуации в сельских территориях. Кроме этого, стоит отметить и более глобальную проблему, которая вызвана отсутствием долгосрочного прогноза потребности АПК в квалифицированных кадрах на рынке труда, поскольку в основном незадействованными остаются выпускники аграрных вузов, что влияет на несбалансированный спрос и предложение на рынке труда.

Парцелляция населенных пунктов сельской местности увеличивает риски развития бедности и кадрового голодания АПК [1]. Формирование кадрового потенциала напрямую зависит от демографической ситуации в стране. Кроме этого, стоит отметить и процессы урбанизации, которые влияют на перемещение людей с сельских территорий в город и увеличение территории городов.

Кадровая безопасность оказывает значительное влияние на функционирование АПК. Обеспечение кадровой безопасности зависит от различных элементов,

которые связаны с преодолением финансово – экономических опасностей и угроз сельскохозяйственных организаций. Кадровая безопасность направлена на обеспечение стабильности в жизнедеятельности организации при этом наблюдается плотная связь со службой управления персоналом. На рисунке 1 приведена кадровая система безопасности сельскохозяйственных предприятий.



Рисунок 1 - Система кадровой безопасности сельскохозяйственной организации

Обеспечение кадровой безопасности реализуется исключительно тогда, когда сельскохозяйственные организации работают по механизму защиты, поддержанию и развитию не только человеческого капитала, но и потенциала. Для работы различных элементов кадровой безопасности необходимо использовать своевременное информационное обеспечение различных процессов, которые протекают в этой системе [3]. Одним из важных инструментов кадровой безопасности по праву можно считать управление мотивацией труда работников сельского хозяйства. Поскольку мотивация и ее виды влияют на стимулирование работников на протяжении всего срока трудовой деятельности. Исследование по сельскохозяйственным предприятиям Центрального региона России на основании анкетного опроса в 2019 году показало, что управление мотивацией труда работников в АПК не отличается значительным уровнем эффективности. Около 30 процентов работников предприятий не могут реализовать весь свой потенциал [2].

Стоит также отметить неудовлетворенность труда, работников сельскохозяйственных организаций по некоторым причинам, а именно:

- скучная и неинтересна работа – 5, 26 процентов;
- непрестижность работы – 10, 53 процента;

- низкооплачиваемая работа и не конкурентная заработная плата - свыше 54 процентов;
- работа не соответствующая полученной специальности – 15 процентов;
- другие – 16 процентов.

Значительная часть сотрудников сельскохозяйственных предприятий недовольны сложившимся уровнем заработной платы и мероприятиями по поощрению работников. Самым негативным моментом в обеспечении кадровой безопасности выступает функционирование системы материального стимулирования работников АПК и отсутствие поощрения их за развитие и реализацию всех своих профессиональных качеств. Именно эти составляющие не дают возможности работнику полностью реализовать себя и раскрыть свой потенциал. Любой труд должен обеспечиваться достойным уровнем жизни, чего нельзя сказать о сельском хозяйстве. И как следствие из-за этого наблюдается кадровое голодание.

Таблица 1 - Уровень заработной платы в сельском хозяйстве на 2019 год

Область	Уровень заработной платы, руб.
Магаданская область	96 000
Сахалинская область	52 000
Республика Саха	51 000
Ненецкий автономный округ	50 220
Республика Тыва	47 000
Хабаровский край	45 272

По состоянию на 16.03.2020, в отрасли Сельское хозяйство в России открыто 981 вакансий. Для 50.8% открытых вакансий, работодатели указали заработную плату в размере 20 400 - 40 600 руб. 26.9% объявлений с зарплатой 200 - 20 400 рублей, и 16.9% с зарплатой 40 600 - 60 800 рублей. Наиболее высокооплачиваемой профессией в России в отрасли Сельское хозяйство является Главный агроном. Уровень средней зарплаты составляет 52802 рублей. На втором месте - Главный зоотехник с зарплатой 46770 рублей, а на третьем - Агроном консультант с зарплатой 43947 рублей [6].

Можно считать мотивацию труда основой кадровой безопасности в АПК. Условно мотивационные факторы можно представить следующей группой:

- Наличие элементов новизны касательно содержания трудовой деятельности, творческого разнообразия профессии в работе;
- Напряженность труда, продолжительность рабочего дня и недели, сезонность, уровень организации производства все это относится с социально – экономическим условиям труда;
- Технический уровень производства и продукции, материальное стимулирование;
- Санитарно – гигиенические условия труда, соблюдение правил и техники безопасности;
- Человеческие факторы трудовой деятельности, психологический климат в коллективе, повышение квалификации персонала, уровень управления в производстве.

По мнению экспертов особенное влияние на кадровую безопасность оказывает и психологический климат который сформировался в коллективе. Эта особенность

находиться на третье позиции по значимости. Первую позицию занимает материальное стимулирование и человеческие факторы. В основном респонденты отмечают сложные социально – экономические условия труда через напряженность и сезонность, а также продолжительность рабочего дня [8].

В нашей стране принята государственная программа по развитию сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы.

Таким образом, проанализировав основные предпосылки к формированию кадровой безопасности, стоит отметить важность элементов системы управления персоналом, которая направлена на эффективное функционирование предприятия, обеспечивая кадровую безопасность. При формировании кадровой безопасности необходимо учитывать внутренние резервы персонала сельскохозяйственной организации, которые могут значительно повысить свои профессиональные навыки и, следовательно, эффективность своей работы с помощью, например, повышения квалификации, различных тренингов, принятия мер по созданию и поддержанию на определенном уровне корпоративной культуры.

Использование современных методов управления мотивацией сельскохозяйственного труда различной ориентации напрямую зависит и от позиции руководителя сельскохозяйственной организации. Его активное участие в реализации избранной стратегии управления мотивацией трудовой деятельности, понимание необходимости использования наиболее передовых разработок в этой области, само собой, является важным фактором эффективной работы в этом направлении и может стать мощным внутренним ресурсом, позволяющим компенсировать негативное влияние проявлению потенциальных угроз кадровой безопасности в АПК [4].

Список литературы

1. Головин А. А., Пархомчук М. А., Головин А. А. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона // Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2. С. 59-63.
2. Долгушкин Н. и др. Кадровый потенциал агропромышленного комплекса: проблемы формирования и пути решения // Экономика сельского хозяйства России. 2017. № 9. С. 37-43.
3. Каткова Е. А., Катков Ю. Н. Управление мотивацией трудовой деятельности в системе обеспечения кадровой безопасности сельскохозяйственных организаций // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 2. С. 88.
4. Макунина И.В., Миронцева А.В. Система стимулирования труда работников сельскохозяйственного производства как фактор повышения продовольственной безопасности России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 66-76.
5. Миронцева А.В. Систематизация кадров в бухгалтерском учете // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1-2. С. 14-20.
6. Рейтинг высокооплачиваемых профессий в сельском хозяйстве. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://russia.trud.com/salary/692/4688.html>
7. Хоружий Л. И., Трясцина Н. Ю. Аналитические инструменты обеспечения кадровой безопасности предприятий АПК // Бухучет в сельском хозяйстве. 2019. № 8. С. 66-75.
8. Шкрабак Р. В. Нормативно-правовое, кадровое и инженерно-техническое обеспечение безопасности и безвредности работ в АПК // Известия Международной академии аграрного образования. 2016. № 30. С. 84-87.

Москалева Е.Г.

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск, Россия

КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье дана оценка способности сельскохозяйственного предприятия региона к устойчивому развитию, проведена диагностика его финансового состояния с позиции индикаторов устойчивого развития с определением действующих угроз. Объектом исследования в статье является устойчивое развитие предприятия в системе отношений «опасность-безопасность».

Ключевые слова: устойчивое развитие, индикаторы устойчивого развития, критерии экономической безопасности, угрозы экономической безопасности предприятия.

Moskaleva E.G.

CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS

Abstract: The article assesses the ability of an agricultural enterprise in the region to sustainable development, diagnoses its financial condition from the perspective of indicators of sustainable development with the definition of existing threats. The object of research in the article is the sustainable development of the enterprise in the system of relations «hazard-safety».

Keywords: sustainable development, indicators of sustainable development, criteria for economic security, threats to the economic security of the enterprise.

В условиях нарастающей глобализации экономики, усиления международной и региональной конкуренции за ресурс, за продукт, за потребителя, быстро сокращающимся жизненным циклом товаров, гибкость и приспособляемость организации к сложившейся экономической ситуации становятся необходимыми качествами, условиями выживаемости на рынке, базисом развития.

В современном мире проблема устойчивого развития предприятий приобретает первостепенное значение, становится центром социально-экономической политики, задает векторы всех стратегически важных решений. Обеспечение устойчивого развития входит в состав важнейших функций как отдельного хозяйствующего субъекта, так и региона, государства, мирового сообщества в целом.

Устойчивое развитие предприятия – это положительное изменение ключевых производственно-экономических показателей деятельности организации, ее финансового состояния, которое приводит к повышению эффективности бизнеса, снижению социальной напряженности, минимизации экологического следа, укрепления отношений со стейкхолдерами. Вопросами устойчивого развития, изучением его аспектов занимаются достаточно большое количество авторов. Множество работ посвящены теоретическому осмыслению феномена устойчивого развития предприятия [2-7]. Однако даже сейчас многие ученые не пришли к

единому мнению относительного самого понятия «устойчивое развитие» и мер, необходимых для достижения этого состояния, поэтому большая часть вопросов остаются дискуссионными. Это обусловлено многогранностью данной категории и динамичностью социальной, экономической, экологической среды, которые также оказывают влияние на ее сущность и характеристики. Поэтому, на взгляд автора, вопросы устойчивого развития экономических субъектов недостаточно исследованы отечественной наукой.

Опасность возникновения кризисных явлений в организациях делает весьма актуальной задачу построения системы непрерывного мониторинга для анализа и оценки устойчивого развития предприятия. В качестве основы системы комплексной оценки способности предприятия к устойчивому развитию, следует использовать не традиционный интуитивный анализ и экспертные методы, а формализованные алгоритмы на основе математических моделей, с использованием всех доступных данных.

На взгляд автора, система индикаторов устойчивого развития и экономической безопасности предприятия должна включать общесистемные индикаторы и индикаторы, отражающие закономерности и процессы, происходящие в различных функциональных составляющих предприятия. В таблице 1 приведены индикаторы устойчивого развития предприятия и их пороговые значения.

Таблица 1 – Индикаторы устойчивого развития и их пороговые и фактические значения на примере сельскохозяйственного предприятия

Индикаторы устойчивого развития предприятия	Величина пороговых значений	Величина фактических значений	Нормированное значение	Зона риска
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии)	$\geq 0,5$	0,54	1,1	Зона «стабильности»
Коэффициент критической ликвидности	$\geq 0,8$	0,42	0,7	Зона «значительного риска»
Рентабельность продаж, %	≥ 40	27,45	0,8	Зона «умеренного риска»
Коэффициент текучести кадров, %	≤ 5	7,64	0,8	Зона «умеренного риска»
Фондоотдача, р.	$\geq 1,0$	6,75	3,1	Зона «стабильности»
Темп обновления основных средств, %	≥ 12	7,5	0,8	Зона «умеренного риска»
Вероятность банкротства по многофакторной модели E. Altman для производственных предприятий, акции которых не котируются на фондовой бирже	$\geq 1,23$	1,70	1,4	Зона «стабильности»

Данная система была сформирована из индикаторов, которые характеризуют состояние финансовой, технико-технологической и интеллектуально-кадровой безопасности. В первую очередь, здесь можно говорить о наличии рискообразующих факторов, существование которых подвергает опасности

деятельность сельскохозяйственной организации и усложняет его переход к устойчивому развитию.

Для того, чтобы конкретнее рассмотреть реальную ситуацию, необходимо воспользоваться зонной теорией, с помощью которой будут выявлены конкретные угрозы в функциональных составляющих экономической безопасности предприятия.

На рисунке 1 показана оценка способности сельскохозяйственной организации к устойчивому развитию.

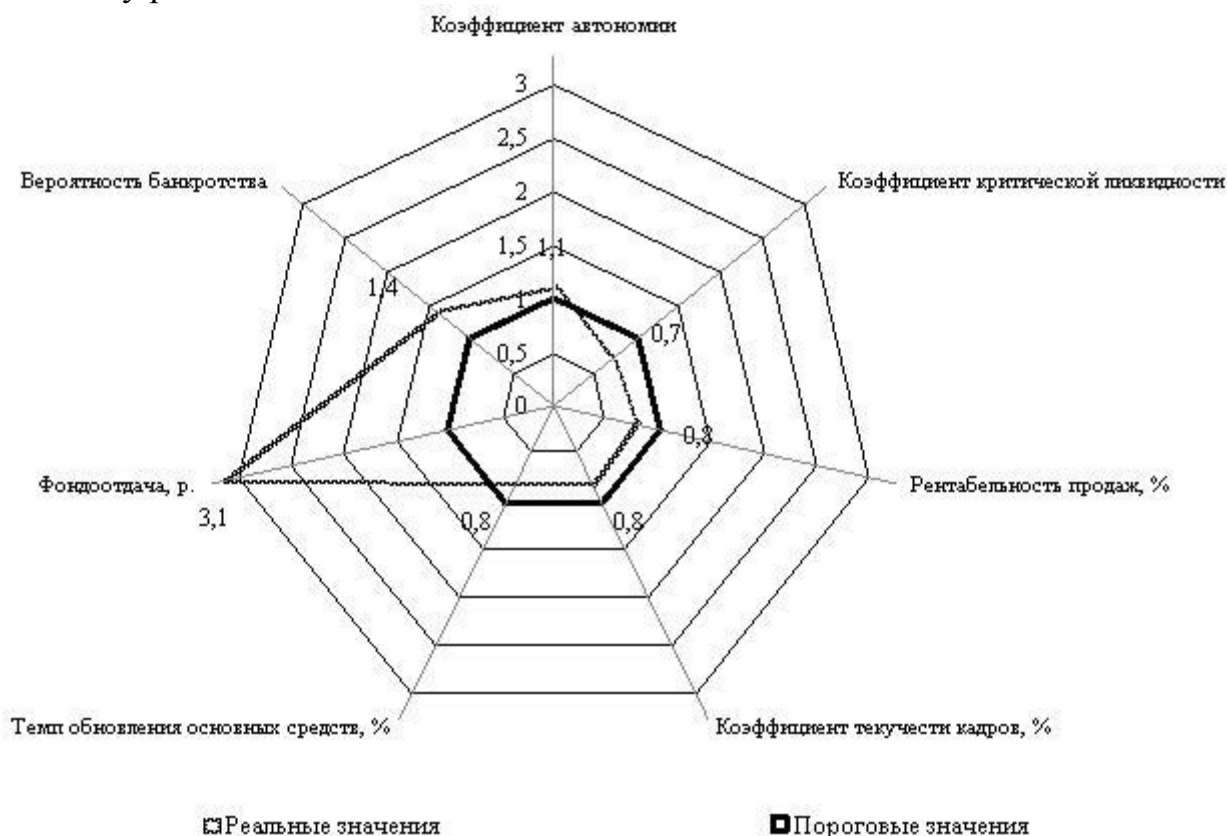


Рисунок 1 – Соответствие реальных значений показателей устойчивого развития пороговым

Зоны катастрофического и критического риска не занимает ни один индикатор из нашей системы, что говорит об отсутствии кризисных явлений на данном этапе. Три индикатора находятся в зоне «стабильности»: коэффициент концентрации собственного капитала, фондоотдача, вероятность банкротства. Следовательно, предприятие достаточно устойчиво против внешних и внутренних угроз, поскольку наступление банкротства маловероятно. В зоне «значительного риска» находится индикатор «коэффициент критической ликвидности», поскольку у организации резко увеличились краткосрочные обязательства в части кредиторской задолженности. Можно утверждать о том, что данная сельскохозяйственная организация не обладает полной финансовой устойчивостью, поэтому необходимо тщательнее проследить величину и направление финансовых потоков. В зоне «умеренного риска» индикаторы «темпы обновления основных средств», «рентабельность продаж», «коэффициент текучести кадров». Такая ситуация соответствует развитию неблагоприятных явлений на предприятии и говорит о существовании угроз. Низкое значение индикатора «темпы обновления основных

производственных фондов» говорит о необходимости более активного обновления имеющегося оборудования. Со временем проблемы могут привести предприятие к значительным убыткам, поскольку уменьшаются размеры выпуска производства без дополнительных капитальных вложений, замедляются темпы сельхозпроизводства, увеличиваются затраты на воспроизводство новых фондов. Следовательно, еще больше уменьшаются темпы обновления основных средств, и сокращается рентабельность продаж. Что касается коэффициента текучести кадров, то здесь есть риск увеличения затрат на поиск нового персонала, а так же вероятность раскрытия коммерческой тайны, при переходе сотрудников к конкурентам.

Можно заметить, что пороговые значения перечисленных индикаторов в зоне умеренного риска превышают их реальные значения не более чем в 1,6 раз. Однако данное положение нежелательно, поскольку его невозможно быстро исправить, поэтому необходимо прогнозирование дальнейших тенденций этих индикаторов.

Таким образом, после проделанного анализа можно сделать вывод, что угрозами устойчивого развития и экономической безопасности на предприятии являются: недостаточная платежеспособность; низкие темпы обновления основных фондов; сокращение чистой прибыли; высокая текучесть кадров. По выводам, сделанным на основании расчетов всех приведенных выше показателей, можно заключить, что данное предприятие находится на приемлемом уровне развития и имеет достаточно прочную составляющую экономической безопасности. Существующая опасность не находится в зоне катастрофического и критического риска, поэтому при правильном управлении можно добиться повышения значений отклонившихся показателей.

На взгляд автора, обеспечение нормального функционирования выбранных составляющих предприятия является первостепенной задачей любого хозяйствующего субъекта для достижения его устойчивого развития и экономической безопасности.

Список литературы

1. Кукукина И. Г. Методы экономической оценки устойчивости развития предприятия : монография / И. Г. Кукукина, С. В. Климова ; под ред. И. Г. Кукукиной. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 202 с.
2. Макаров А. С. Проблемы совершенствования финансовых методов и моделей обеспечения устойчивого развития компании : монография / А. С. Макаров, Е. В. Рябова, И. Е. Хвостова. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 175 с.
3. Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур: Теория организации, самоорганизации и управления : монография ; под ред. проф. В. И. Подлесных. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 304 с.
4. Подлесных В. И. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур на основе организационно-экономических нововведений: монография / В. И. Подлесных, И. А. Борисова. – М. : Ruscience, 2015. – 179 с.
5. Теоретико-методологические подходы к формированию системы устойчивого развития предприятий, комплексов, регионов : монография ; под общ. ред. В. В. Бондаренко, И. А. Игошиной, М. А. Таниной, Т. И. Безбородовой. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. – 508 с.
6. Урсул А. Д. Устойчивое развитие и безопасность / А. Д. Урсул, Т. А. Урсул. – М., 2013. – 515 с.
7. Ушакова О. А. Критерии управления устойчивым развитием в условиях модернизации экономики : монография / О. А. Ушакова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 97 с.

Мухамеджанова А.В., Ерменов К., Новикова Н.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Ежегодно производители сельскохозяйственной продукции несут колоссальные убытки от стихийных бедствий: града, ураганных ветров, аномальных колебаний температуры, сильных дождей, весенних паводков и других стихийных бедствий, которые по утверждённым критериям отнесены к ЧС. Ущерб, причиняемый сельскохозяйственному производству, значительно снижает его устойчивость, лишает весомых резервов его финансовой стабилизации, а также отрицательно сказывается на сельском развитии в целом. Поэтому по сравнению с другими объектами народного хозяйства, сельское хозяйство в большей степени нуждается в защите, которая осуществляется путём страхования.

Ключевые слова: страхование, сельскохозяйственное страхование, страхование посевов, мультирисковое страхование, оценка ущерба, субсидии.

Mukhamedzhanova A.V., Ermenov K., Novikova N.A.

INSURANCE OF AGRICULTURAL RISKS IN THE SARATOV REGION

Abstract: Every year, agricultural producers suffer tremendous losses from natural disasters: hail, hurricane winds, abnormal temperature fluctuations, heavy rains, spring floods and other natural disasters, which are classified as emergency according to the approved criteria. Damage to agricultural production significantly reduces its sustainability, deprives significant reserves of its financial stabilization, and also negatively affects rural development in general. Therefore, in comparison with other objects of the national economy, agriculture is more in need of protection, which is carried out by insurance.

Keywords: insurance, agricultural insurance, crop insurance, multi-risk insurance, damage assessment, subsidies.

В России сельское хозяйство относится к одной из наиболее рискованных отраслей экономики, а природно - климатические условия суровы и непредсказуемы. Страхование является одним из системных инструментов, способных обеспечить финансовую стабильность предприятия при наступлении опасных для производства событий.

Стоит сказать, что страхование сельского хозяйства до настоящего момента является одной из самых неохваченных отраслей. Отчасти это происходит из-за отсутствия определённой культуры, из-за того, что не рассчитаны риски страховщика и страхователя, существуют сложности в определении страховой суммы, требующие от страховщика специальных знаний. В большинстве случаев эти особенности приводят к завышению страховых тарифов, что для предпринимателей, конечно же, является неприемлемым.

Страхование посевов и конечного урожая может проводиться по различным расчётам и схемам. При страховании урожая - учитывается средняя урожайность по высеваемой культуре за несколько предыдущих лет. Потом теоретический урожай с гектара умножается на площадь посева и рыночную цену, что и определяет сумму

страховой выплаты, которая будет получена, если случится гибель урожая. Для каждого конкретного региона принимается во внимание рискованность высева данной культуры, это и даёт коэффициент для расчёта суммы страховых взносов. Случается, что она достигает четверти предполагаемой стоимости урожая.

Страхование сельскохозяйственных культур производится от различных погодных явлений, гибели из-за злого умысла, от вредителей и болезней, то есть страхование урожая и посевов включает полный список обычных причин гибели урожая и всходов, за исключением, разве что, фактической неготовности организации к выращиванию и сбору урожая.

Сельское хозяйство постоянно подвержено воздействию стихийных сил природы. Гибель урожая либо его повреждение происходит в результате засухи, недостатка тепла, излишнего увлажнения, вымокания, выпревания, заморозка, вымерзания, града, ливня, бури, урагана, наводнения, селя, безводья или маловодья в источниках орошения и в результате других необычных для данной местности метеорологических или иных природных условий, а также от болезней, вредителей растений и пожара.

Гибель животных происходит главным образом в результате стихийных бедствий, инфекционных болезней и пожара, несчастных случаев. Гибелью и повреждением основных и оборотных фондов сельскохозяйственного назначения являются гибель или повреждение в результате наводнения, бури, урагана, ливня, града, обвала, оползня, действия подпочвенных вод, селя, удара молнии, землетрясения, просадки, пожара, взрыва и аварий, а многолетних насаждений – на случай гибели их в результате перечисленных выше бедствий, а также засухи, мороза, болезней и от вредителей растений.

Перечисленные причины, приводящие к значительным ущербам в сельском хозяйстве, требуют определённой защиты, поэтому сельскохозяйственное страхование достаточно распространено. Оно включает страхование сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, страхование поголовья животных, страхование машин, инвентаря и оборудования сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, страхование урожая и многое другое.

Среди договоров преобладают договоры страхования основных и оборотных фондов сельскохозяйственного назначения, несколько меньше страхование животных. Сельскохозяйственное страхование имеет свои специфические особенности как по набору страхуемых объектов, расчёту страховых сумм и принимаемой страховой ответственности, так и разнообразию вероятных рисков.

Мультирисковое страхование – объединение двух и более рисков. Данный вид не предусматривает возмещения государством 50% компенсации платежа страхователю, так как в этом виде страхования может применяться индивидуальный договор страхования и определённый набор рисков.

Система агрострахования с господдержкой, впервые централизованная в 2016 году, в 2017 году получила неожиданный поворот: изменение системы господдержки позволило субъектам РФ выделять или не выделять средства на субсидирование агрострахования на свое усмотрение. В результате органы АПК предпочли перенаправить средства страховых субсидий на иные цели, поэтому объем фактически оказанной поддержки агрострахования снизился с 2,6 млрд руб. в 2016 году до 974 млн руб. в 2017-м, то есть почти в 3 раза. Снижение произошло

преимущественно за счет сокращения господдержки страхования рисков растениеводства с почти 2,3 млрд руб. в 2016-м до 529 млн руб. в 2017 году. Для сравнения, в 2018 году потери аграриев от природных ЧС, оцененные только по прямым затратам и подтвержденные Минсельхозом РФ, составили 7,3 млрд руб.

Выплаты пострадавшим от ЧС сельхозтоваропроизводителям производятся в рамках Единой общероссийской системы защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций. Помощь аграриям могут оказывать субъекты РФ. Преимущественно она производится за счет средств федеральных ассигнований, предоставляемых Правительством РФ регионам на основании оценки ущерба, подтвержденной Минсельхозом России. В 2018 году размер подтвержденного Минсельхозом России ущерба составил 7,3 млрд руб. Согласно постановлению Правительства РФ № 1371 от 14.11.2018 г., на незастрахованные хозяйства были выделены ассигнования в размере 50 % от оценки ущерба.



Рисунок 1 – Соотношение выплаты из бюджета по ЧС и страховых выплат аграриям, млрд. руб.

В растениеводстве методика оценки ущерба с целью выплат по ЧС и оценка застрахованного убытка принципиально отличаются: помощь при ЧС компенсирует только прямые затраты аграриев на возделывание списанных посевных площадей, в то время как при страховании с господдержкой величина убытка — это стоимость утраченной продукции (по сравнению с уровнем, запланированным на основании данных о средней урожайности в хозяйстве за 5 лет). Таким образом, оценка убытка при страховании рисков растениеводства значительно превышает оценку убытка по прямым затратам.

Выплаты пострадавшим от ЧС сельхозтоваропроизводителям производятся в рамках Единой общероссийской системы защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций. Помощь аграриям могут оказывать субъекты РФ. Преимущественно она производится за счет средств федеральных ассигнований,

предоставляемых Правительством РФ регионам на основании оценки ущерба, подтвержденной Минсельхозом России. В 2018 году размер подтвержденного Минсельхозом России ущерба составил 7,3 млрд руб. Согласно постановлению Правительства РФ № 1371 от 14.11.2018 г., на незастрахованные хозяйства были выделены ассигнования в размере 50 % от оценки ущерба. В растениеводстве методика оценки ущерба с целью выплат по ЧС и оценка застрахованного убытка принципиально отличаются: помощь при ЧС компенсирует только прямые затраты аграриев на возделывание списанных посевных площадей, в то время как при страховании с господдержкой величина убытка — это стоимость утраченной продукции (по сравнению с уровнем, запланированным на основании данных о средней урожайности в хозяйстве за 5 лет). Таким образом, оценка убытка при страховании рисков растениеводства значительно превышает оценку убытка по прямым затратам.



Рисунок 2 – Распределение выплаты СК НСА по страхованию урожая на условиях господдержки по видам рисков в 2012-2018 гг.

Основные риски для растениеводства в России связаны с явлениями недостатка влаги: на явления почвенной, атмосферной засухи и суховея приходится 64 % от всех выплат растениеводам.

Преимущественными клиентами по страхованию рисков растениеводства на условиях господдержки выступают крупные и средние сельхозорганизации. Средний размер застрахованной площади сельхозкультур на 1 договор с 2012 года в компаниях НСА составляет от 2,1 до 3,3 тыс. га (в 2018 году — 2,5 тыс. га).

Законом Саратовской области об областном бюджете на 2018 год на возмещение части затрат на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования в составе единой субсидии предусмотрено 6,4 млн рублей, в том числе в области растениеводства 3,8 млн рублей, в области животноводства 2,6 млн рублей.

Со 2 июля 2018 года министерство сельского хозяйства области осуществляло прием документов на государственную поддержку сельского хозяйства по указанным направлениям. Предоставление субсидий носит заявительный характер. Информация о мерах господдержки сельхозтоваропроизводителей за счет средств федерального и областного бюджетов, в том числе на поддержку агрострахования, направлена в муниципальные районы для ознакомления сельхозтоваропроизводителей. В настоящее время субсидии оформляются по следующим направлениям: субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства; субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области животноводства. Проверка первичных документов и договоров сельскохозяйственного страхования на соответствие условиям предоставления субсидий осуществляется специалистами министерства. Для получения субсидий заявитель представляет в министерство сельского хозяйства области заявление на выплату субсидий с приложением документов, установленных постановлением Правительства области от 11 апреля 2016 года № 157-П «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий из областного бюджета на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования, и признании утратившими силу отдельных положений постановления Правительства Саратовской области от 6 марта 2015 года № 111-П» (в редакции постановлений Правительства Саратовской области от 17.02.2017 № 64-П, от 28.04.2017 № 211-П, от 22.12.2017 № 670-П). Документы заявителем представляются:

- на получение субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства - в отдел развития растениеводства;
- на получение субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области животноводства в зависимости от вида сельскохозяйственных животных:
- в отдел развития молочного и мясного скотоводства и племенной работы;
- в отдел развития свиноводства, овцеводства, птицеводства и аквакультуры.

Затем поступившие документы от заявителей после проверки отраслевых условий отраслевыми отделами направляются в отдел финансовой и кредитной политики управления финансовой политики, который курирует вопросы агрострахования. По заключению договоров сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой с сельхозтоваропроизводителями Саратовской области в 2017 и 2018 гг. работала страховая компания АО СК «РСХБ-Страхование». В 2019 году на поддержку агрострахования сельскохозяйственных культур и сельскохозяйственных животных направлено сельхозпроизводителям 8,5 млн рублей субсидий.

Таблица 1 – Объем компенсации части затрат по сельскохозяйственному страхованию субсидий за счет средств федерального и областного бюджетов для предприятий Саратовской области в 2018 году.

Наименование района, хозяйства	Компенсация части затрат по страхованию урожая	Компенсация части затрат по страхованию животноводство
<i>Балашиовский</i>	874,4	
ИП глава КФХ Глухов Ю.В.	874,4	
<i>Екатериновский</i>	261,6	
ИП глава КФХ Тугушев М.Х.	261,6	
<i>Озинский</i>	871,2	
ООО «Осень»	871,2	
<i>Энгельский</i>	0,0	2 389,0
ООО «Свинокомплекс Хвалынский»		2 389,0
ИТОГО	2 007,1	2 389,0

Предоставление субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования в области растениеводства и в области животноводства регламентировано следующими нормативными правовыми актами:

- постановление Правительства Саратовской области от 11 апреля 2016 года №157-П «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий из областного бюджета на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования, и признании утратившим силу отдельных положений постановления Правительства Саратовской области от 6 марта 2015 года № 111-П» (в редакции от 20 марта 2019 года);

- приказ министерства сельского хозяйства области от 27 апреля 2016 года № 19-пр «О реализации постановления Правительства Саратовской области от 11 апреля 2016 года № 157-П «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий из областного бюджета на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования и признании утратившими силу отдельных положений постановления Правительства Саратовской области от 6 марта 2015 года № 111-П»» (в редакции от 26 марта 2019 г.);

- приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 4 марта 2019 г. № 92 «Об утверждении плана сельскохозяйственного страхования на 2019 год».

Страхование с использованием средств государственной поддержки осуществляется в рамках Федерального закона от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». Такие договоры составляют около 40% портфеля.

Список литературы

1. Алайкина Л.Н. Проблемы развития сельскохозяйственного страхования // Островские чтения. 2016. № 1. С. 313-316. 2. Алайкина Л.Н., Котар О.К., Новикова Н.А. Перспективы развития рынка страхования жизни через банковский канал продаж // Проблемы и перспективы развития

науки и образования в XXI веке: Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. под общей редакцией А.И. Вострецова. 2019. С. 82-85.

2. Государственная программа Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014-2020 годы». URL: <https://base.garant.ru/9695430/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/>

3. Григорьева О.Л., Алайкина Л.Н. Проблемы и новации системы сельскохозяйственного страхования России и региона // Аграрный научный журнал. 2015. № 4. С. 77-80.

4. Клишина Ю.Е., Овчаренко А.П., Агаркова Л.В., Доронин Б.А., Глотова И.И., Томилина Е.П., Углицких О.Н., Подколзина И.М., Гладилин А.А., Смагин А.А. Страхование. Учебник. Рекомендовано УМО РАЕ по классическому университетскому и техническому образованию в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 - «Экономика» / Ставрополь, 2017.

5. Котар О.К., Алайкина Л.Н., Новикова Н.А., Андреев В.И. Риски сельскохозяйственного производства в современных условиях хозяйствования // Экономика и предпринимательство. 2019. № 1 (102). С. 1192-1194. 6. Котар О.К., Демидова А.В., Чуева Е.С. Совершенствование страхования сельскохозяйственных рисков // Инновационные достижения науки и техники АПК: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 448-451.

6. Котар О.К., Новикова Н.А., Алайкина Л.Н., Черняев А.А. Направления развития сельскохозяйственного страхования // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы: Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Под ред. Е.Б. Дудниковой. 2019. С. 191-197.

7. Новикова Н.А., Андреев В.И. Страхование сельскохозяйственных рисков // Островские чтения. 2019. № 1. С. 231-234.

8. Справочная информация о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. URL: http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/RP/GP_msp_2018.pdf

9. Шиханова Ю.А., Уколова Н.В. Совершенствование страхования как важное направление адаптации субъектов агробизнеса к условиям функционирования в рамках ВТО // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2014. № 4. С. 97-100.

Наумова А. В., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: Хлебопекарная промышленность относится к одной из важнейших отраслей пищевой промышленности. Хлеб входит в категорию товаров первой необходимости и относится к продуктам повседневного спроса, поэтому организация процесса производства на хлебобулочных предприятиях должна быть четкой и безопасной. В статье рассмотрены особенности организации системы управления рисками на хлебопекарных предприятиях и методы воздействия на возможные риски.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, риски, система управления рисками, методы воздействия на риски.

Naumova A.V., Mirontseva A.V.

ORGANIZING A RISK MANAGEMENT SYSTEM AT BAKERY ENTERPRISES

Abstract: The bakery industry is one of the most important sectors of the food industry. Bread is included in the category of essential goods and belongs to everyday products, therefore, the organization of the production process at bakery enterprises should be clear and safe.

Keywords: baking industry, risks, risk management system, methods of exposure to risks.

Анализировать риски в хлебопекарной промышленности необходимо для того, чтобы выпускать безопасную продукцию для наиболее полного удовлетворения законодательных и потребительских требований. Эту задачу на предприятии выполняет система управления рисками.

Существует множество классификаций рисков [6]. С точки зрения характера учета риски подразделяются на внешние и внутренние. При определении риска также необходимо разработать меры по воздействию на него с целью минимизации ущерба [3]. Перечень внешних и внутренних рисков, а также меры по воздействию на них на представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные риски хлебопекарных предприятий и методы воздействия на
НИХ

Внешние риски	Воздействие
Риск изменения стоимости сырья и материалов	Учет данного фактора при планировании. Создание страховых запасов сырья. Покрытие убытка из текущего дохода или резерва. Рост цен на свою продукцию.
Риск появления конкурентов	Изменение политики управления затратами, снижение цен, уменьшение объема продаж при сохранении цен
Риск требований к производству со стороны государства, а также ценовое регулирование	Затраты на приобретение лицензий, разрешений
Рост налогов	Изменение структуры затрат, перестройка технологии.
Другие внешние риски	Резерв средств на компенсацию прочих рисков
Внутренние риски	Воздействие

Внешние риски	Воздействие
Риски производства	Избегать непробированных технологий, отбирать надежных поставщиков, затраты на создание дополнительных производственных мощностей
Риски нарушения технологии	Затраты на создание резервов, затраты на организацию ремонта, поиск новой информации
Управленческий риск	Разработка системы показателей эффективности, контроль / отказ от рискованных проектов
Коммерческие риски	Заключение контрактов на сбыт продукции, отказ от финансирования проекта до проведения грамотного маркетингового исследования рынка
Другие внутренние риски	Резерв средств на компенсацию прочих рисков

Для отрасли пищевой промышленности наиболее важными являются риски производства и риски нарушения технологии. Предприятиям необходимо выпускать безопасную продукцию [2]. Из этого следует, что система управления рисками имеет большое значение для предприятий хлебопекарной промышленности.

Система управления рисками предполагает несколько этапов работы с возможными рисками:

- 1) идентификация риска;
- 2) оценка уровня риска;
- 3) выбор методов воздействия на риск и сравнение их эффективности;
- 4) принятие решений;
- 5) воздействие на риск;
- 6) контроль [7].

На первом этапе производится идентификации рисков - опасных факторов в производстве хлебобулочных изделий. К ним относятся следующие факторы:

- характеристика и происхождение сырья;
- условия хранения, сроки годности в зависимости от происхождения;
- процедуры, производимые на каждом производственном этапе;
- опасности, исходящие от персонала производства;
- опасности, исходящие от оборудования;
- опасности, исходящие от производственной среды.

Опасные факторы, в случае присутствия в хлебобулочных изделиях, могут в той или иной мере повлиять на здоровье человека, вызвать болезнь или причинить ему вред, поэтому на предприятии необходимо проводить оценку и анализ рисков для выпускаемой продукции.

На втором этапе системы управления рисками проводится анализ рисков по каждому потенциально опасному фактору, с учетом вероятности его появления и значимости возможных последствий и определяется степень его частоты для определения критических контрольных точек [1]. Оценка вероятностей рисков, которые могут возникнуть в ходе технологического процесса приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Оценка вероятности реализации опасного фактора

Балл	Вероятность проявления опасного фактора
1	Опасный фактор не обнаружен в течение 5 лет
2	Опасный фактор был обнаружен от 1 раза в 5 лет до 1 раза в год
3	Опасный фактор обнаружен от 1 раза в месяц до 11 раз в год
4	Опасный фактор обнаружен от 1 раза в неделю до 3 раз в месяц

После оценки вероятности реализации опасного фактора проводится ранжирование обнаруженных опасных факторов по тяжести последствий, где:

- 1 балл - слабый уровень опасности;
- 2 балла - средний уровень опасности;
- 3 балла – тяжелый уровень опасности;
- 4 балла - критический уровень опасности;

Третий этап представляет собой выбор подходящего метода воздействия на риск. Чаще всего, промышленные предприятия используют следующие методы управления риском:

- уклонения от риска;
- удержание риска;
- локализации;
- компенсации.

Первый метод представляет собой совокупность мер по избеганию рискованных ситуаций, а именно отказ от:

- ненадежных партнеров;
- рискованных инвестиционных и инновационных проектов;
- использования в больших объемах заемного капитала.

Распространенной формой метода удержания риска на хлебопекарных предприятиях является лимитирование концентрации риска. Этот метод более сложен, так как включает в себя разработку нормативов (финансовых, производственных, инвестиционных, технологических) и возложение ответственности за их соблюдение на менеджеров соответствующих подразделений [5].

Метод локализации рисков очень затратный, так как связан с внедрением новых проектов, видов продукции на рынок и применяется только в крупных организациях [4]. Выделяются участки деятельности предприятия, которые являются наиболее рискованными, в отдельные самостоятельные подразделения. Таким образом, это позволяет удерживать уровень риска в приемлемых пределах (локализовать).

Одним из направлений метода компенсации является резервирование. Данный метод предусматривает формирование резервных и страховых фондов, предназначенных для покрытия рисков. Для исключения возникновения производственных рисков хлебопекарные предприятия формируют страховые запасы сырья, материалов и комплектующих изделий.

На пятом этапе, после сравнения эффективности выбранных методов, необходимо принять организационно-управленческое решение о методе воздействия на выявленный риск.

Как правило, внешне риски связаны со значительными возможными потерями, поэтому на хлебопекарных предприятиях оптимальным методом будет формирование резервов. Наиболее эффективным методом по воздействию на внутренние риски в хлебобулочном производстве является метод удержания. Создание специально разработанных нормативов по качеству выпускаемой продукции, позволяет поддерживать и улучшать качество производимой продукции, ответственность же за их исполнение должен обеспечивать надлежащий контроль за персоналом со стороны руководства предприятия.

На заключительном этапе, после принятия решения о реализации мероприятий по воздействию на риск организуется система контроля. На хлебопекарных предприятиях это может быть создание системы мониторинга в критических контрольных точках, которая представляет собой проведение запланированных наблюдений. Данная система производит соответствующие наблюдения и измерения для оценки обеспеченных мероприятий по управлению.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс управления рисками на хлебопекарных предприятиях обусловлен созданием системы управления рисками. Система управления рисками представляет собой процесс, позволяющий определять, оценивать, регулировать и контролировать уровень рисков с целью повышения безопасности качества продукции и эффективности деятельности предприятия.

Список литературы

1. ГОСТ Р 51705.1-2001 [Электронный ресурс] от 01.07.2001 «Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП» // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200007424> (дата обращения 30.03.2020).
2. ГОСТ Р ИСО 22000-2007 [Электронный ресурс] от 01.01.2008 «Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции» // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200050074> (дата обращения 30.03.2020).
3. Бабанская А.С. Производственная безопасность организации: сущность, риски, индикаторы // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2. С. 183-189.
4. Бадалова А.Г., Пантелеев А.В. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Вузовская книга, 2015. 234 с.
5. Белов П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование: учебник. М.: Издательство Юрайт, 2019. 272 с.
6. Миронцева А.В. Производственная безопасность предприятия как элемент экономической безопасности страны // Теория и практика общественного развития. 2017. № 10. С. 46-49.
7. Санжиева Т. В. Исследование этапов и методов управления рисками судоходной компании // Издательство Молодой ученый, 2013. С. 113-119. [Электронный ресурс] <https://moluch.ru/conf/econ/archive/75/3409/> (дата обращения: 30.03.2020).

Пасютина Ю. И., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

НАЛОГОВЫЙ БЕНЧМАРКИНГ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ И ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: В статье рассматривается концепция налогового бенчмаркинга, отдельные инструменты налогового бенчмаркинга для снижения налоговых рисков хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: налоговая безопасность, налоговые риски, налоги, налоговые показатели, бенчмаркинг, налоговый бенчмаркинг.

Pasyutina Yu. I., Mirontseva A. V.

TAX BENCHMARKING AS A METHOD OF REDUCING TAX RISKS AND INCREASING TAX

Abstract: The article discusses the concept of tax benchmarking, individual tax benchmarking tools to reduce the tax risks of an entity.

Keywords: tax security, tax risks, taxes, tax indicators, benchmarking, tax benchmarking.

В наше время конкуренция во всех сферах деятельности хозяйствующих субъектов приняла глобальный характер. Руководители многих хозяйствующих субъектов понимают, что необходимо всесторонне исследовать положительный опыт конкурентов для того, чтобы зарабатывать деньги и прогнозировать собственное будущее. Для того чтобы не отставать от более успешных конкурентов и применяют бенчмаркинг [1].

Попытки хозяйствующего субъекта опираться на опыт эффективной работы в прошлом или на прогнозы собственных экспертов не могут заменить объективную оценку и анализ деятельности как хозяйствующего субъекта в целом, так и его подразделений по сравнению с лучшими внутренними и внешними моделями, то есть бенчмаркинга. По определению Роберта Кэмпбелла, которого считают отцом-основателем бенчмаркинга, «Бенчмаркинг представляет собой поиск и применение на практике лучших методов организации производственных процессов». Бенчмаркинг служит также инструментом определения объектов для сбора информации, необходимой при осуществлении программ постоянного улучшения и получения хозяйствующим субъектом преимуществ в конкурентной борьбе.

Основная задача бенчмаркинга – вывести и сохранить все элементы хозяйствующего субъекта на более высокий уровень. На рисунке 1 приведены основные виды бенчмаркинга хозяйствующего субъекта.



Рисунок 1 - Основные виды хозяйствующего субъекта

В настоящее время в Российской Федерации большинству руководителей малых и средних предприятий слово «бенчмаркинг» не знакомо, а метод эталонного сопоставления воспринимается ими не как один из методов управления бизнесом, а как обычный анализ деятельности и бизнес-процессов конкурентов или же, как маркетинговое исследование.

Термин «налоговый бенчмаркинг» официально не утвержден. В теории управления применяется термин бенчмаркинг, как сравнение показателей ключевых бизнес-процессов, с аналогичными показателями конкурентов, отрасли и т.д. Этот подход может быть применен и к налоговой функции компании.

Налоговый бенчмаркинг подразумевает сопоставление налоговых показателей хозяйствующего субъекта с показателями других субъектов отрасли или соответствующего рынка. Владение данными такого рода важно не только в плане анализа внутренних бизнес-процессов налоговой политики хозяйствующего субъекта, но и при возникновении споров с налоговыми служащими [4].

Налоговый бенчмаркинг помогает значительно снизить налоговые риски хозяйствующего субъекта за счет перенимания опыта других хозяйствующих субъектов. Налоговым риском является вероятный убыток хозяйствующего субъекта, который может возникнуть в случае неблагоприятного развития налоговых отношений с государством. Появление налоговых рисков в большинстве случаев связано с желанием налогоплательщика снизить величину фискального бремени.[5] Другими словами, все хозяйствующие субъекты заинтересованы в том, чтобы платить меньшие суммы налогов и сборов в бюджет страны (скрывая объекты обложения, прибыль, используя дробление бизнеса для снижения налоговых платежей). Однако, решение данного вопроса осуществляется не всегда законно. [2]

В книге «Налоговый бенчмаркинг» Джаарбекова С.М. предлагаются следующие показатели налогового бенчмаркинга, представленные на рисунке 2.

Расчет налоговой нагрузки

- процентное соотношение суммы уплаченных налогов и доходов налогоплательщика

Эффективная ставка налога на прибыль

- отношение налога на прибыль, начисленного за налоговый период и прибыли организации по данным бухгалтерского учета за этот же период

Анализ уровня рентабельности

- анализ уровня рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта и сравнение его с нормативными значениями в зависимости от вида экономической деятельности

Анализ доли уплачиваемых налогов

- сумма всех налогов принимается за 100% и определяется доля каждого налога и сбора в этой сумме

Выявление проблемных участков

- анализ ситуаций, в которых налогоплательщик необоснованно теряет налоги

Организационный анализ деятельности по налоговому планированию

- анализ выполняемых функций, достаточности ресурсов

Рисунок 2 - Показатели налогового бенчмаркинга

Необходимо учитывать, что если в хозяйствующем субъекте показатели налоговой нагрузки и рентабельности налогоплательщика ниже по сравнению с аналогичными показателями в отрасли, то они являются одним из критериев для назначения выездной налоговой проверки. В настоящее время ФНС установлены критерии, при анализе которых может быть принято решение о проведении внеплановой налоговой проверки. Показатели подготовлены на основе Концепции системы планирования, утвержденной приказом ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@. Данный перечень не является тайным, то есть налоговые органы убедительно рекомендуют проводить самостоятельные проверки согласно данному перечню. Такой подход позволит хозяйствующему субъекту избежать фискальных преступлений и штрафных санкций. На рисунке 3 приведены действующие критерии оценки налоговых рисков хозяйствующего субъекта.

Эти критерии применимы не только к налогоплательщикам на общей системе налогообложения, но и к субъектам предпринимательской деятельности, которые перешли на специальные режимы налогообложения.

В условиях ощутимого снижения налоговых поступлений в бюджет государства, которое обусловлено финансовым кризисом, и как следствие, падением платежеспособности как предприятий малого и среднего бизнеса, так и крупных компаний в перспективе следует ожидать еще более значительного ужесточения налогового администрирования [5]. Оно будет выражаться не только в иницировании налоговиками более регулярных проверок налогоплательщиков, но и в использовании ими нового программного обеспечения, способного ускорить процесс сбора и обработки рабочей информации о показателях деятельности предпринимателей. Помимо этого, налоговики будут применять и новые методы (подходы) к налоговым проверкам.

1. Налоговая нагрузка ниже ее среднеотраслевого показателя	2. Отражение в отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов	3. Отражение в отчетности значительных сумм налоговых вычетов
4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов	5. Среднемесячная заработная плата ниже ее среднеотраслевого показателя	6. Неоднократное приближение к предельным значениям показателей для спец. налоговых режимов
7. Отражение предпринимателем расходов максимально приближенных к доходам	8. Построение финансовой деятельности по цепочке контрагентов без деловой цели	9. Непредоставление налоговому органу пояснений или документов
10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в связи с изменением места нахождения	11. Отклонение уровня рентабельности от среднеотраслевых показателей по данным статистики	12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском

Рисунок 3 – Критерии оценки рисков налоговых рисков хозяйствующего субъекта

Например, в будущем следует ожидать в России более активное развитие так называемого «отраслевого» подхода к администрированию налогов, когда налоговики будут интерпретировать соответствующие бизнес-модели и технологии различных отраслей промышленности для изыскания иных источников и причин доначислений.

Таким образом, минимизирование налоговых рисков и повышение налоговой безопасности хозяйствующего субъекта считается основной целью налогового бенчмаркинга [3]. Бизнес-субъектам рекомендуется анализировать проверяемые показатели в сравнении с нормативными значениями со среднеотраслевыми по региону, отслеживать изменения показателей для своего бизнес-объекта в течение нескольких отчетных периодов. При приближении к критическому значению показателя необходимо разрабатывать мероприятия по улучшению показателей или иметь убедительные аргументы для контролирующих органов [6].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что использование бенчмаркинга является той оптимизацией налогообложения, которая дает возможность хозяйствующим субъектам малого и среднего бизнеса уменьшить размер уплачиваемых налогов абсолютно законно. Налоговый бенчмаркинг позволяет значительно снизить налоговые риски за счет использования опыта других хозяйствующих субъектов. Впрочем, не стоит забывать, что любая оптимизация налогообложения привлекает внимание налоговых органов и может повлечь за собой различные последствия вплоть до выездных налоговых проверок поэтому нужно действовать в рамках существующего налогового законодательства.

Следовательно, применение данного инструмента в рамках закона идеально подходит для поиска способа сокращения налогового бремени.

Список литературы

1. Баринов М.В. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2015. № 20. С. 202-205.
2. Косарева Т.Е. Налогообложение юридических и физических лиц. СПб.: Бизнес-пресса, 2016. С. 240.
3. Курылева О.И. Налоговый бенчмаркинг как метод снижения налоговых рисков // Международная научная конференция «Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем» (18 февраля 2016 г.) / под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева, Ю.С. Руденко. М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. 375 с.
4. Миронцева А.В., Галкин М.С. Налоговый менеджмент как инструмент обеспечения финансовой безопасности организации // Всероссийская национальная научно-практическая конференция «Землеустройство и экономика в АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления» (24 мая 2018 г.). Ижевск: ООО ПКФ «Буква», 2018. С. 319-322.
5. Пименов Н. А. Налоговые риски в системе экономической безопасности: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 351
6. Остаев Г.Я., Концевая С.Р., Миронцева А.В. Эффективность системы внутреннего контроля: корпоративное управление бизнесом // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 47-56.

Пильщикова Т. А.

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ОТРАЖЕНИЯ ИХ В ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В данной статье исследованы существующие понятия учета финансовых результатов, рассмотрены актуальные вопросы учета финансовых результатов, разработаны рекомендации по совершенствованию учета финансовых результатов, разработан подход по совершенствованию информационной емкости отчетности, отражающей финансовые результаты.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убытки, доходы, расходы, аналитический учет, международные стандарты финансовой отчетности.

Pilshchikova T. A.

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS AND REFLECTION OF THEM IN THE REPORTING

Abstract: This article examines financial results, recommendations for improving the accounting for financial results, and approaches to improving reporting capabilities that reflect financial results are developed.

Keywords: financial results, profit, loss, income, expenses, analytical accounting, international financial reporting standards.

В условиях современной экономики любое коммерческое предприятие вне зависимости от формы собственности и отраслевой принадлежности заинтересовано в получении вознаграждения за свою деятельность, иными словами, в положительном финансовом результате.

Необходимость совершенствования учета финансовых результатов обусловлена тем, что бухгалтерский учет доходов и расходов, а также механизм формирования финансовых результатов являются источником информации для анализа эффективности деятельности организации и принятия управленческих решений, результаты реализации которых находят свое отражение в результатах деятельности организации в последующих периодах. Поэтому требования, предъявляемые к бухгалтерскому учету в целом так же можно отнести к учету финансовых результатов и к учету доходов и расходов, имеющих непосредственное влияние на данную категорию.

Цель данной статьи заключается в изучении проблем учета финансовых результатов организации и отражения их в отчетности. Данная цель предусматривает решение следующих задач: исследование существующих понятий учета финансовых результатов, рассмотрение актуальных вопросов учета финансовых результатов, разработка рекомендаций по совершенствованию учета финансовых результатов и отражению их в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Исследование экономической сущности финансовых результатов является одной из дискуссионных проблем экономической теории. Существует множество

различных подходов к определению данного понятия. Рассмотрим, какое значение вкладывают в него отечественные и зарубежные экономисты (таблица 1).

Таблица 1 – Определения понятия «финансовые результаты»

Источник	Содержание понятия
В. Э. Керимов	Конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, который выражается в форме прибыли или убытка [7]
А. М. Петров	Разница между полученными доходами и произведенными расходами [9]
И. Т. Абдукаримов	Итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли [4]
Л. И. Хоружий	Результат полученный от основной (обычной) деятельности организации и от ее прочих операций [14]
Ю. И. Сигидов	Разница между доходами и расходами коммерческой организации за определенный период [11]
Ю. В. Вертакова	Сопоставление выручки (дохода) с затратами на производство и реализацию [6]
Г. В. Савицкая	Прирост суммы собственного капитала (чистых активов), базовым источником которого является прибыль от основной деятельности, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате чрезвычайных обстоятельств [10]
В. В. Ковалев	Разница между доходами и затратами организации [8]
И. В. Анциферова	Разница при сравнении сумм доходов и расходов организации [5]

Рассматривая все приведенные определения различных авторов, можно отметить, что во многом их взгляды схожи, однако есть некоторые несовпадения. В связи с этим, приведенные трактовки понятия «финансовый результат» можно обобщить в одно, которое будет наиболее точно и емко характеризовать суть понятия: финальный экономический результат финансово–хозяйственной деятельности организации за отчетный период, который может быть как положительным, так и отрицательным, то есть выступать в качестве прибыли или убытка.

Финансовый результат организации выражается в качестве прибыли или убытка. Он определяется в конце отчетного периода по учетным документам. При этом получаемый показатель не дает объективную оценку деятельности предприятия, поскольку финансовые результаты отражаются в учете в соответствии с выбранной учетной политикой данного предприятия, что, в свою очередь, является субъективным фактором. Субъективность в этом случае выражается прежде всего тем, что прибыль определяется по разным критериям как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета [12].

Одной из главных проблем учета финансовых результатов выступает апория полноты и своевременности отражения их в учете. Стоит отметить, что большое число организаций отражают свои доходы и расходы полностью, причем расходы отражаются более полно, чем доходы. Это связано с тем, что расходы сложнее скрыть из-за жесткого государственного контроля. Причем бухгалтер, который умышленно увеличивает сумму расходов через недостоверное отражение данных о произведенных расходах периода, сознательно искажает финансовый результат, тем самым уменьшает налогооблагаемую прибыль [13].

Еще одна проблема учета финансовых результатов состоит в том, что зачастую предприятия отражают информацию по данному показателю укрупненно. Так, учет финансовых результатов предприятия ведется на синтетических счетах 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыль и убытки». Счет 90 «Продажи» предназначен для отражения доходов и расходов по обычным видам

деятельности и определения финансовых результатов по ним. К данному счету открывают следующие субсчета: 90/1 «Выручка», 90/2 «Себестоимость продаж», 90/3 «Налог на добавленную стоимость», 90/4 «Акцизы», 90/9 «Прибыль/убыток от продаж». Счет 91 «Прочие доходы и расходы» отражает доходы и расходы от прочих видов деятельности. К нему открывают следующие субсчета: 91/1 «Прочие доходы», 91/2 «Прочие расходы», 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Счет 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о конечном финансовом результате организации за отчетный период.

Несмотря на то, что вышерассмотренные синтетические счета имеют субсчета, для оценки деятельности экономического субъекта эта информация будет являться укрупненной и не сможет в полной мере отразить состояние финансовых результатов организации. В связи с этим, необходимо вводить детальную аналитику счетов.

Для решения вышерассмотренных проблем необходимо совершенствование системы учета финансовых результатов следующим образом:

- совершенствовать нормативно-законодательную базу, регулиующую вопросы учета финансовых результатов отчетного периода;
- совершенствовать учет финансовых результатов предприятия посредством разработки внутренних регламентов направленных на нивелирование двоякой трактовки норм действующего законодательства;
- вести учет финансовых результатов с использованием аналитических счетов;
- регламентировать методику учета финансовых результатов и их проверки в системах автоматизированного ведения учета.

Совершенствование учета финансовых результатов необходимо проводить неотрывно с повышением информативной емкости бухгалтерской (финансовой) отчетности, отражающей финансовые результаты. Совершенствовать отчет о финансовых результатах нужно ориентируясь на международные стандарты. Объем информации о компании, составляющей отчетность по МСФО, должен быть достаточен для того, чтобы потенциальный инвестор смог оценить и понять возможные риски, с которыми связано финансирование. Использование международных стандартов финансовой отчетности при формировании отчета о финансовых результатах организации позволит повысить ее конкурентоспособность в борьбе за источники финансирования [14].

Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», предприятие представляет анализ расходов, признанных в составе прибыли или убытка, с использованием классификации, основанной либо на их характере, либо на их назначении в рамках предприятия, в зависимости от того, какой из подходов обеспечивает надежную и более уместную информацию. Классификация расходов по подкатегориям используется для того, чтобы выделить компоненты финансовых результатов, которые могут различаться по периодичности, потенциалу возникновения прибыли или убытка и прогнозируемости. Она представляется в одном из двух форматов.

Первый формат представляет собой анализ с использованием метода «по характеру расходов». Предприятие систематизирует расходы, охваченные в составе прибыли или убытка, по их характеру (к примеру, расходы на амортизацию, расходы на использованное сырье и расходные материалы, на вознаграждения

работникам) и не перераспределяет их между функциональными направленностями в рамках предприятия. Настоящий метод может быть прост в употреблении, поскольку нет нужды в перераспределении расходов в противоречивости с их направлением в рамках предприятия.

Второй формат представляет собой анализ с использованием метода «по назначению расходов» или «по себестоимости продаж», в рамках которого расходы классифицируются в зависимости от их назначения как часть себестоимости продаж либо, например, как затраты на дистрибуцию или административную деятельность [3].

Каждый из этих способов представления имеет характерные преимущества для различных видов предприятий, поэтому, в соответствии с международными стандартами, руководство самостоятельно может выбрать наиболее уместный и надежный способ представления.

Отчет о финансовых результатах организации, составляемый в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, соответствует формату «по назначению расходов». Причем она раскрывает дополнительную информацию о характере расходов, в том числе о расходах на амортизацию и о расходах в части вознаграждений работникам согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. При формировании расходов по обычным видам деятельности обеспечивается их группировка по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты [6].

Для большего удовлетворения информационных потребностей заинтересованных пользователей отчет о финансовых результатах предприятия может быть представлен в формате «по характеру затрат». Для этого необходимо провести процедуру трансформации отчета о финансовых результатах. При ее проведении нужно учитывать, что при выборе формы и установлении порядка расположения разделов, статей необходимо соблюдать принцип сохранения сопоставимости информации.

При любом исполнении метод трансформации отчетности состоит из нескольких этапов: подготовительный этап, этап трансформации, заключительный этап.

Отчет о финансовых результатах предприятия по результатам трансформации на новый формат представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Отчет о финансовых результатах предприятия, составленный методом «по характеру затрат»

Наименование показателя
Выручка
Прочие доходы
Изменения в стоимости запасов готовой продукции и незавершенного производства
Использованное сырье и расходные материалы
Расходы на вознаграждения работникам
Расходы на социальные нужды
Расходы по амортизации
Прочие расходы
Итого расходов
Прибыль (убыток) до налогообложения

Налог на прибыль
в т. ч. текущий налог на прибыль
Отложенный налог на прибыль
Прочее
Чистая прибыль (убыток)

Как показано в таблице 2, после трансформации в отчете о финансовых результатах предприятия появятся новые показатели, раскрывающие затраты по их характеру, которые отражают использованное сырье и расходные материалы, расходы на вознаграждения работников, расходы на социальные нужды, расходы по амортизации. Они заменят показатели «Коммерческие расходы» и «Управленческие расходы». Доходы предприятия в новом формате отчета о финансовых результатах будут отражаться только двумя показателями: «Выручка» и «Прочие доходы». То есть, если при методе «по назначению затрат» расходы, связанные с прочей деятельностью организации, представляются через «Доходы от участия в других организациях», «Проценты к получению», «Проценты к уплате» и «Прочие расходы», по новому формату все вышеназванные показатели объединяются в один - «Прочие доходы». Показатель «Прочие расходы» также объединит в себе несколько показателей: «Проценты к уплате» и «Прочие доходы».

Показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения», не смотря на новый формат отчета о финансовых результатах, покажет величину, совпадающую с величиной данного показателя по формату назначения расходов. Это говорит о том, что вне зависимости от выбранного формата отчета о финансовых результатах, показатель, отражающий финансовый результат деятельности предприятия будет отражать одну и ту же величину. Поэтому выбор одного из двух вариантов формата отчета о финансовых результатах обусловлен не только желанием организации отражать доходы и расходы различными методами, но и стремлением удовлетворить конкретные информационные потребности заинтересованных пользователей.

Таким образом, предлагаемые в статье направления по совершенствованию учета финансовых результатов позволят создать базис для создания эффективной системы бухгалтерского и налогового учета в организации. А необходимость единства принципов формирования показателей отчета о финансовых результатах в российской и международной практике будет способствовать повышению качества и полезности отчетной информации для заинтересованных пользователей.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791) [Электронный ресурс] : // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. [М., 2020]. – Режим доступа : <http://basegarant.ru/12115839/>
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790) [Электронный ресурс] : // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. [М., 2020]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12115838/>
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) (ред. от 26.08.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) [Электронный

ресурс]: // Гарант: [сайт информ. – правовой компании]. [М., 2020]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70107825/paragraph/4:17>

4. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие. М : ИНФРА-М, 2019. 214 с.

5. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 556 с.

6. Вертакова Ю. В. Экономика и организация производства: учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2018. 381 с.

7. Керимов В. Э. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие. 8-е изд. М. :Дашков и К, 2020. 583 с.

8. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибыльностью и рентабельностью. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 241 с.

9. Петров А. М. Финансовый учет и отчетность : учебник. М. : ИНФРА-М, 2019. 464 с.

10. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. М. : ИНФРА-М, 2019. 587 с.

11. Сигидов Ю. И. Развитие бухгалтерского учета финансовых результатов : учеб. пособие. М : ИНФРА-М, 2019. 118 с.

12. Сметанко А.В., Власов С.В., Москалюк Д.С. Проблемы бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Научный альманах. 2016. № 9 (23). С. 35-39.

13. Сметанко А.В., Судакова К. Е. Теоретические аспекты раскрытия сущности и значения учета финансовых результатов // Научный альманах. 2016. № 10 (24). С. 286-288.

14. Хоружий Л. И. Развитие бухгалтерского учета финансовых результатов от биотрансформации биологических активов : учеб. пособие. М : ИНФРА-М, 2020. 148 с.

Платонова П. А., Миронцева А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: Фондовый рынок занимает важное место в развитии рыночной экономики любого государства. Данный сектор экономики позволяет перераспределять свободные средства одних экономических агентов к экономическим агентам, нуждающимся в дополнительном финансировании. В настоящее время, экономическая безопасность рынка ценных бумаг является одним из главных условий для достижения экономической, а также социально-политической стабильности государства. Так, в данной статье рассматривается состояние рынка ценных бумаг в России.

Ключевые слова: ценные бумаги; фондовый рынок; рынок ценных бумаг; экономическая безопасность.

Platonova P.A., Mironseva A.V.

ECONOMIC SECURITY OF THE SECURITIES MARKET

Abstract: The stock market occupies an important place in the development of the market economy of any state. This sector of the economy allows redistributing the free funds of some economic agents to economic agents in need of additional financing. Currently, the economic security of the securities market is one of the main conditions for achieving economic, as well as socio-political stability of the state. So, this article discusses the state of the securities market in Russia.

Keywords: securities; stock market; stocks and bonds market; economic security.

В развитых странах рынок ценных бумаг (РЦБ) является наиболее активным и динамично развивающимся сектором экономики. В настоящее время безопасность государства полностью зависит от ее экономической составляющей [5], одним из важнейших элементов которой является безопасность рынка ценных бумаг.

На фоне формирования общемирового финансового рынка и финансовой глобализации проблема обеспечения экономической безопасности рынка ценных бумаг становится еще более актуальной, учитывая влияние мировых колебаний экономического положения на внутриэкономические процессы происходит непосредственно через финансовую систему.

Обеспечение экономической безопасности рынка ценных бумаг включает в себя следующие пункты:

- готовность использовать механизмы реализации, защиты интересов и развития финансов;
- способность эффективно осуществлять перелив капиталов между различными секторами экономики;
- своевременное и оперативное реагирование на рыночные изменения, а также действия криминального характера, которые подрывают экономическую стабильность РЦБ [1].

Роль РЦБ в экономике такова, что её дестабилизация может нарушить процесс воспроизводства. Именно по этой причине необходимо понимать, в чем заключаются возможные угрозы функционирования РЦБ, с целью того, чтобы разработать меры по их локализации [2]. К таким угрозам относятся следующие:

- производство и размещение не обеспеченных реальными активами ценных бумаг;
- подделка ценных бумаг;
- использование РЦБ для «отмывания» денег;
- манипулирование ценами с целью побуждения инвесторов к совершению различных операций с ценными бумагами;
- искусственное завышение цен на акции с целью сокрытия реального положения предприятия эмитента;
- применение конфиденциальной информации в меркантильных целях для совершения сделок;
- применения портфельных вложений иностранными фирмами для получения контрольного пакета акций национальных компаний с целью ликвидации их как конкурентов;
- низкий уровень финансовой грамотности населения, из-за которого существует вероятность проведения мошеннических действий на РЦБ;
- высокоинтеллектуальный корпоративный шантаж – гринмейл [3].

Учитывая то, что на российском рынке ценных бумаг доминантным является не долгосрочный капитал, а спекулятивный, а также, учитывая факт, что иностранный капитал является более мощным, нежели российский, можно сделать вывод, что устойчивость рынка определяется поведением нерезидентов. Поведение нерезидентов, в первую очередь американцев, на российском и собственном рынках зависит от учетной ставки в США, именно поэтому изменение данной ставки будет влиять и на российский экономический рынок. Подобные обстоятельства сказывались и будут сказываться в критические экономические периоды [6].

Основными направлениями деятельности по устранению угроз экономической безопасности рынка ценных бумаг являются такие:

- проведение бюджетной политики, которая будет направлена на уменьшение дефицита бюджета, а также ограничение внешних заимствований;
- повышение роли внутренних источников финансирования дефицита бюджета;
- активизация роли государства в регулировании фондового рынка.

Стоит отметить, что регулярные привлечения финансовых ресурсов крупными компаниями смогут привести к появлению стабильного рынка капиталов в Российской Федерации;

- осуществление мер по уменьшению доли нерезидентов, которые владеют государственными ценными бумагами [7];
- ориентирование инфраструктуры финансовых рынков на потребности привлечения инвестиций в реальную сферу;
- правовое регулирование, информационная открытость, защита прав и интересов инвесторов;
- принятие мер по активизации общероссийского фондового рынка;
- регламентация недостатков, которые имеются в законах.

Из этого можно сделать вывод, что обеспечение безопасности на рынке ценных бумаг определяется как комплекс законодательных, правоприменительных, регулирующих мер, которые являются необходимыми для защиты интересов государства. Такие меры могут быть приняты государством, а также его институтами.

Подводя итог вышесказанного, можно заметить, что фондовый рынок России выполняет важные функции в экономике страны, обеспечивая инвестирование свободных денежных средств. Поэтому обеспечение безопасности рынка ценных бумаг Российской Федерации должно осуществляться как на федеральном уровне, так и на уровнях субъектов Федерации и участников рынка ценных бумаг [4].

Список литературы

1. Абрамов А.В. Управляющая компания и специализированный депозитарий паевого инвестиционного фонда / А.В. Абрамов // Рынок ценных бумаг. – 2013. - №23. – С. 52-53
2. Абрамов А.В., Чернышев К.Л., Красовский Г.Д. Привилегированные акции: третья волна подъема / А.В. Абрамов, К.Л. Чернышев, Г.Д. Красовский // Рынок ценных бумаг. – 2017. - №6. – С. 120-125.
3. Ананькина Е.А. Внутренний кредитный рейтинг государства. Определение и использование / Е.А. Ананькина // Банковское дело. – 2014. – №12. – С. 50-53.
4. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учебное пособие / В.А. Богомолов. - М.:Дана Юнити, 2016. – 190 с.
5. Миронцева, А.В. Ценовая политика розничных сетей. «Бархатная» национализация / А.В. Миронцева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. - № 10. – С. 1936 – 1942.
6. Рынок ценных бумаг: учебник, 2-ое изд. / под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова // М.: Финансы и статистика, 2016. – 304 с.
7. Экономическая безопасность Российской Федерации: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. - М.: «Дело», 2015 г. – 288 с.

Пшенцова А.И.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье обоснована необходимость развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. Проведено анкетирование экспертов по вопросам развития и поддержки сельскохозяйственной кооперации в разрезе микрорайонов Саратовской области.

Ключевые слова: эффективность, сельскохозяйственная потребительская кооперация, Саратовская область.

Pshentsova A.I.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN THE SARATOV REGION

Abstract: The article substantiates the need to develop agricultural consumer cooperation. A survey of experts on the development and support of agricultural cooperation in the context of microzones of the Saratov region was conducted.

Keywords: efficiency, agricultural consumer cooperation, Saratov region.

Становление и эффективная организация сельскохозяйственной кооперации являются важной составной частью проблемы повышения устойчивости экономики аграрного сектора, увеличения продовольственных ресурсов страны, снижения затрат труда и средств на производство сельскохозяйственной продукции [2, 4].

Целью настоящего исследования является поиск источников роста эффективности деятельности снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов, как наиболее распространенной формы некоммерческого объединения юридических и физических лиц в сельском хозяйстве Саратовской области. Для достижения поставленной цели было проведено анкетирование специалистов министерства сельского хозяйства Саратовской области, глав администрации районов, начальников управления сельского хозяйства, специалистов районного управления сельского хозяйства, руководителей сельскохозяйственных организаций, глав крестьянских (фермерских) хозяйств и глав муниципальных образований по микрорайонам Саратовской области [1].

На рынке АПК Саратовской области в последние годы наблюдается тенденция к снижению роли сельскохозяйственной кооперации как интегрированной хозяйственной системы. По результатам исследования установлено, что эксперты оценили роль сельскохозяйственной потребительской кооперации на современном этапе развития аграрного сектора как существенную в Северной правобережной микрорайоне (30,7 %), Северной левобережной микрорайоне (61,5 %), Центральной левобережной микрорайоне (34,6 %), Южной правобережной микрорайоне (31,5 %); как незначительную в Западной правобережной микрорайоне (41,3 %), Центральной правобережной микрорайоне (39,7 %), Юго-восточной микрорайоне (40 %), Южной

правобережной микроне (51 %). Небольшая часть респондентов затруднились ответить на данный вопрос. В то же время, большинство опрошенных разных возрастных групп высказываются в пользу развития сельскохозяйственной кооперации в Саратовской области (рис. 1).

В исследованиях установлено, что сдерживающие факторы создания и развития деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов формируются как на местном так и региональном уровнях [5, 9]. Государство частично субсидирует деятельность сельхозкооперативов через областное правительство, разрабатывающие целевые программы развития села. Часть этих программ нацелена на создание региональной системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, увеличение объема реализации качественной и безопасной продукции, произведенной малыми формами хозяйствования на селе, повышение уровня их доходов, а также повышение доступности финансово-кредитного обеспечения для сельхозкооперативов [7, 8].

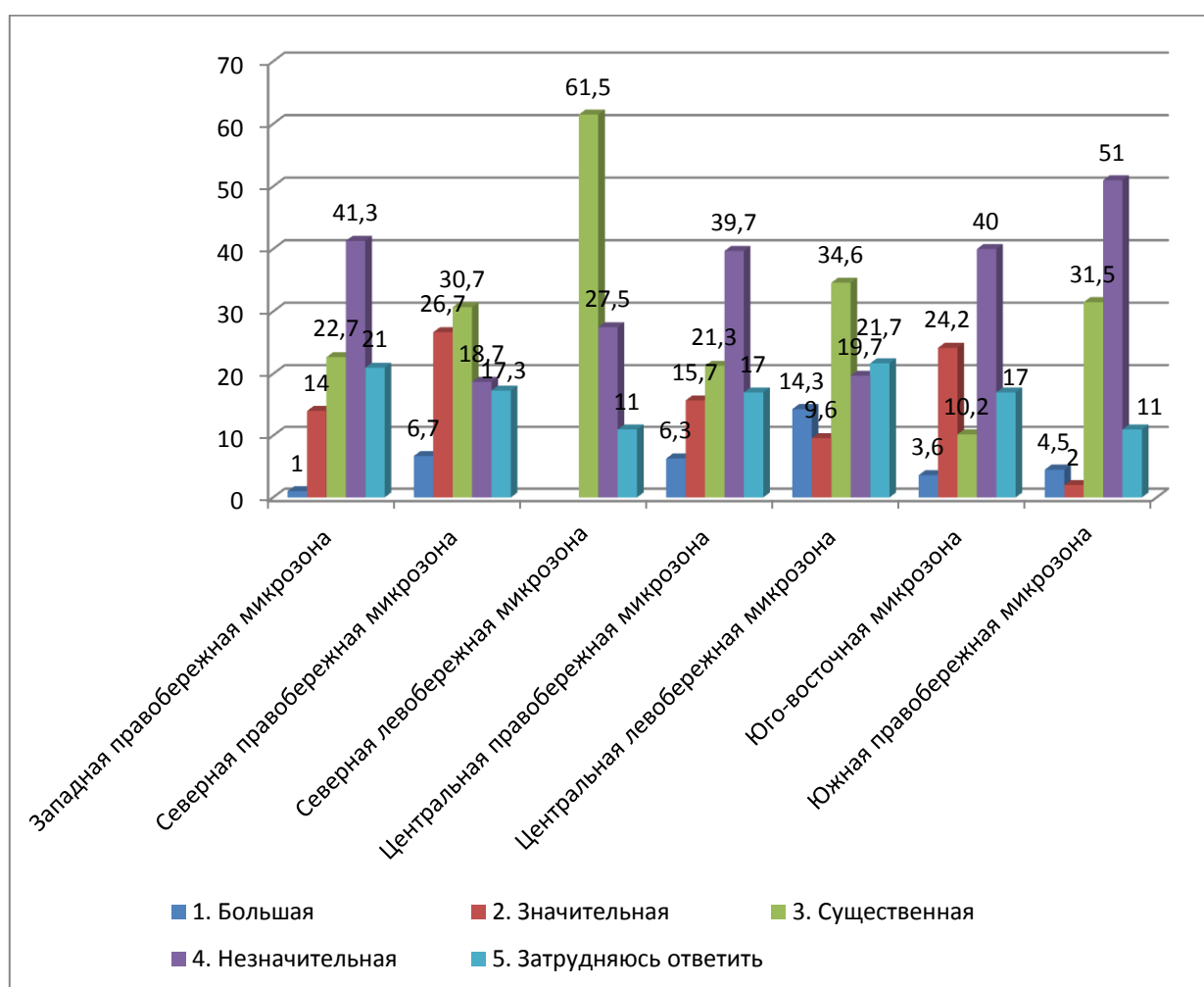


Рисунок 1 - Оценка роли сельскохозяйственной потребительской кооперации на современном этапе развития аграрного сектора России, %

В исследованиях при опросе экспертов был задан вопрос «Как Вы оцениваете потенциал роста отечественного производства сельскохозяйственной продукции за счет кооперации». Респонденты считают, что у кооперации имеется большой потенциал роста производства сельскохозяйственной продукции во всех микроне

Саратовской области: как существенный (от 28 % в Северной левобережной микроне до 60 % в Центральной левобережной микроне (рис. 2).

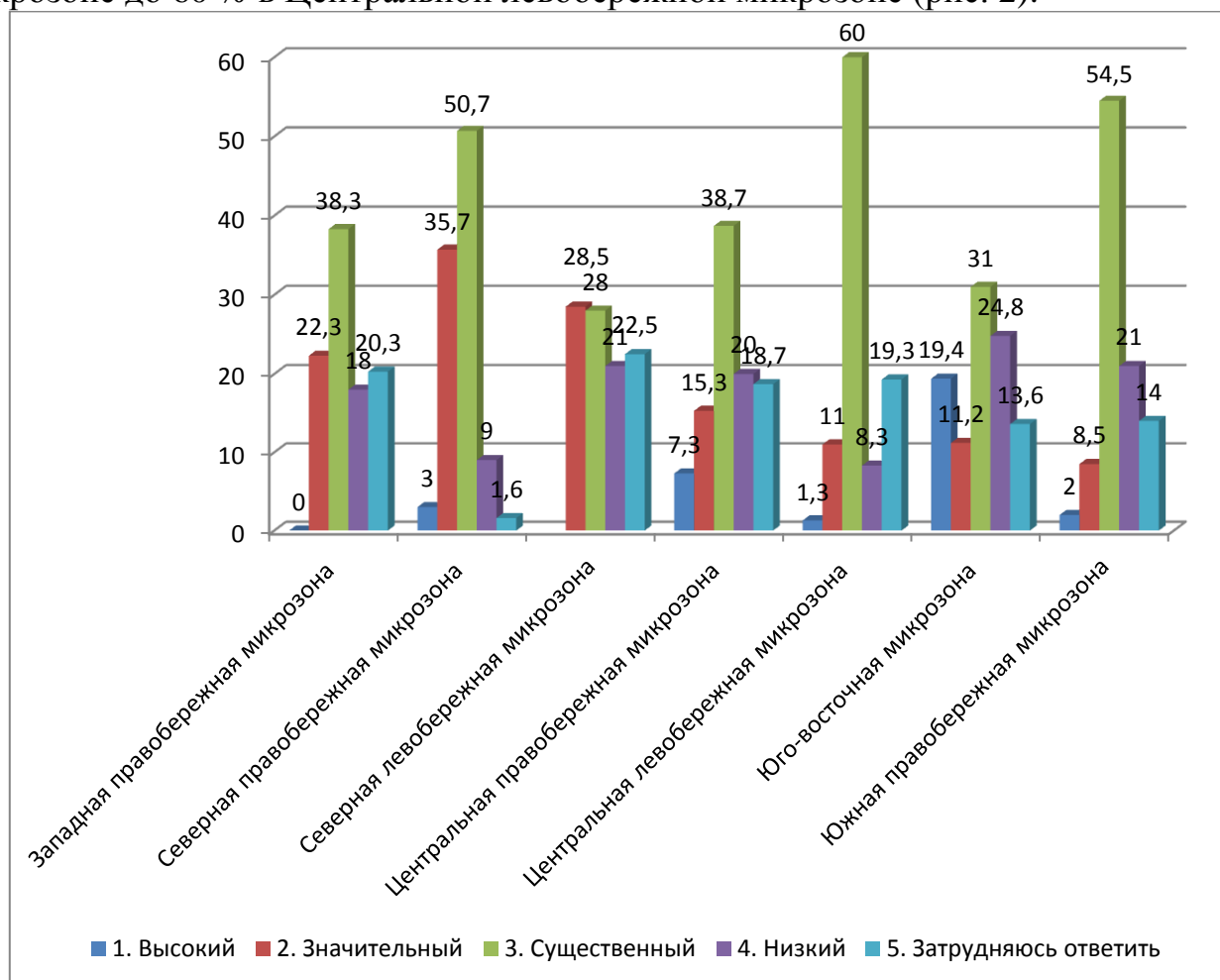


Рисунок 2 - Потенциал роста отечественного производства сельскохозяйственной продукции за счет кооперации в Саратовской области

Большинство экспертов считают, что наиболее приоритетными направлениями для осуществления инвестиций являются производство сельхозпродукции и переработка. Для Западной правобережной микроне, Северной левобережной микроне и Южной правобережной микроне приоритетным направлением выступает переработка, соответственно требуется развитие здесь перерабатывающих кооперативов. Для Центральной правобережной микроне и Центральной левобережной микроне приоритетным направлением выступает производство сельхозпродукции. Среди основных проблем, которые сдерживают развитие кооперативного движения, большинство респондентов считают незначительную государственную поддержку кооперативов Центральной правобережной микроне, Центральной левобережной микроне, Юго-восточной микроне и Южной правобережной микроне. Лишь в Западной правобережной, Северной правобережной и Северной левобережной микроне эксперты оценили уровень государственной поддержки развития сельскохозяйственной потребительской кооперации как значительный.

Таким образом, рациональное использование потенциала развития сельской потребительской кооперации позволит не только обеспечить рост занятости сельского населения и его доходов, рост отечественного производства

сельскохозяйственной продукции, но и повысить эффективность функционирования отечественных сельхозтоваропроизводителей и устойчивость развития сельских территорий [3, 6].

Список литературы

1. Глебов И.П., Пшенцова А.И., Минеева Л.Н., Черненко Е.В., Горбачева А.С., Родионова И.А. Проведение научных исследований по разработке системы мер повышения эффективности сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов в разрезе микрорайонов Саратовской области. Отчет о НИР №14 от 14.08.2019 (Министерство сельского хозяйства Саратовской области)

2. Горбунов С.И., Пшенцова А.И. Приоритетные направления государственного регулирования деятельности корпоративных структур в АПК России. В сборнике: Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 81-84.

3. Казакова Л.В., Пшенцова А.И., Васильева О.А. Перспективы участия России в современных процессах глобализации и мировой политике // Научное обозрение. – 2017. -№5 – С. 112-120.

4. Коротеев М.Ю., Пшенцова А.И. Повышение эффективности деятельности сельхозпредприятий на основе интеграционных отношений // Агропродовольственная экономика. 2015. № 8. С. 66-71

5. Пшенцова А.И. Модернизация форм государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. В сборнике: Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства и сельских территорий. Сборник статей V Международной научно-практической конференции. 2016. С. 102-105.

6. Пшенцова А.И. Стратегия развития сельскохозяйственных организаций // Бизнес и стратегии. 2017. №4 (09). С. 62-68.

7. Пшенцова А.И. Продовольственная безопасность: сущность, проблемы, решения // В сборнике: Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. Сборник статей X Всероссийской научно-практической конференции ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет; Под редакцией И.Л. Воротникова. 2016. С. 391-395

8. Пшенцова А.И., Минеева Л.Н., Казакова Л.В., Волощук Л.А. Стратегия развития сельхозпроизводства с учетом увеличения экспортного потенциала Саратовской области // Экономика и предпринимательство. 2018. №3 (92). С.304-308

9. Юркова М.С., Пшенцова А.И. Интегрированные формирования как фактор повышения эффективности развития рыночных форм хозяйствования // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2010. №6. С.75-78

Райкин С.А.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов, Россия

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ И УГРОЗ НА РАЗВИТИЕ ПАО «АВТОВАЗ»

Аннотация: В сложившихся условиях предприятиям достаточно сложно адаптироваться и удержаться на рынке. В данной статье рассматриваются риски и анализ деятельности ПАО «АВТОВАЗ» в условиях пандемии.

Ключевые слова: Автоваз, финансовый анализ, коронавирус, риски на предприятии.

Raikin S.A.

INFLUENCE OF RISKS AND THREATS ON THE DEVELOPMENT OF PJSC AVTOVAZ

Abstract: Under the current conditions, it is difficult for enterprises to adapt and stay on the market. This article discusses the risks and analysis of the activities of PJSC AvtoVAZ in a pandemic.

Keywords: AvtoVAZ, financial analysis, coronavirus, enterprise risks.

В наше время необходимость устойчивого развития машиностроения обусловлена необходимостью обеспечения потребности других отраслей экономики в машинах, станках, приборах и других видах продукции. Для обеспечения эффективного функционирования машиностроения необходимо стремиться к снижению проявления в отношении деятельности предприятий различных видов и факторов риска. В ситуации, которая сложилась сегодня в мире, необходимо обратить внимание не только на те риски и угрозы, которые присуще предприятию в любой период его функционирования, но и на всеобщую мировую пандемию «Коронавируса». Она отягощает все проблемы предприятий и несет большой вред для экономики всех стран.

«АвтоВАЗ» - крупнейший производитель легковых автомобилей в России, входит в состав альянса Renault-Nissan-Mitsubishi [1]. Продажи компании в РФ в 2019 году выросли на 1% до 362,356 тыс. машин. Lada Granta стала самым продаваемым автомобилем в России: по итогам года реализовано 135,831 тыс. машин (+27,8%).

Основными производственными рисками, которым подвержено ПАО «АВТОВАЗ», являются:

- Риск поставки некачественных комплектующих изделий;
- Риск утраты товарных автомобилей, находящихся на хранении на региональных складах.
- Риск физического вмешательства (пожар, стихийные бедствия, гибель людей или повреждение имущества при эксплуатации опасных производственных объектов и т.д.).

Для минимизации данных рисков предприятие принимает меры по снижению запасов товарных автомобилей на региональных складах. Кроме того, для снижения

возможных негативных последствий и потерь в случае возникновения чрезвычайных ситуаций, ПАО «АВТОВАЗ» проводит комплекс мер по охране труда и противопожарной безопасности, в том числе страхование возможных рисков, связанных с эксплуатацией промышленных объектов. В организации создали специальное подразделение по осуществлению деятельности в период пандемии.

Таблица 1 - «Пути преодоления рисков на предприятии ПАО «АВТОВАЗ»

Описание риска	Действия по управлению риском
ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ	
Политические риски при продажах на экспорт	ПАО «АВТОВАЗ» стремится диверсифицировать свои каналы сбыта, осуществляет постоянный мониторинг и контроль рисков, принимая во внимание политическую и экономическую ситуацию в странах экспортных рынках сбыта. Параллельно с деятельностью в нестабильных регионах реализует деятельность в странах, страновые и политические риски в которых оцениваются как минимальные
Ценовое давление поставщиков металла, электроэнергии, газа, а также глобальных поставщиков комплектующих	Осуществляется непрерывный мониторинг цен, реализуются мероприятия по локализации производства и диверсификации поставок, комплектующих из различных регионов мира, с поставщиками ведутся переговоры по заключению долгосрочных контрактов с использованием эффективных ценовых формул, реализуются программы по повышению энергоэффективности производства, осуществляется поиск альтернативных поставщиков
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	
Валютный риск	Осуществляется постоянный мониторинг изменения курсов валют по отношению к рублю; используется механизм натурального хеджирования с целью нивелирования влияния укрепления курса рубля на снижение конкурентоспособности продукции ПАО «АВТОВАЗ» на мировых рынках; реализуются мероприятия, направленные на развитие собственных сборочных производств в перспективных странах экспорта, а также на локализацию производства в РФ
Процентный риск	Осуществляется мониторинг рыночной конъюнктуры, работа с государственными органами (государственные гарантии по облигациям, продление субсидирования процентов с 2014 до 2020г.), принимаются меры по оптимизации кредитного портфеля
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РИСК	
Неэффективность инвестиционных решений	Реализуется программа реинжиниринга с приоритетным использованием роботов, внедрена система поэтапного контроля хода продуктовых проектов, мероприятия, направленные на локализацию производства в Российской Федерации

По итогам 2019 года доля компании на российском рынке, по ее собственным оценкам, выросла с 20 до 20,6%. Российский рынок новых автомобилей впервые за три года сократился на 2,3%, до 1,759 млн. штук. В 2020 году европейская ассоциация бизнеса и другие эксперты ждут еще большего падения. Однако в марте 2020 года количество регистраций новых автомобилей в ГИБДД резко увеличилось — на 22,7% [2]. В марте люди спешили приобрести машины по старым ценам, ожидая их роста: в марте отмечались скачки валюты, и это сильно увеличило спрос. Плюс к этому к совершению покупки людей поторопили новости о скором введении в России карантина. В итоге многие из тех, кто планировал покупку в апреле и мае, сделали ее в марте.

Для того чтобы понять состояние компании на рынке был проведен сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ПАО «АВТОВАЗ» содержащихся в базе данных Федеральной службы

государственной статистики Российской Федерации [3]. Основным видом деятельности компании является производство легковых автомобилей (код по ОКВЭД 29.10.2). В ходе анализа были сравнены ключевые финансовые показатели компании со средними значениями данных показателей конкретной отрасли и всех отраслей РФ. Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности представленной «Росстатом». При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались компании, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. Поскольку вид деятельности производство легковых автомобилей (код по ОКВЭД 29.10.2). представлен в базе Росстата отчетностью менее чем 20 компаниями, удовлетворяющей указанным выше критериям, сравнение финансовых показателей компании проведено с показателями вида деятельности производство автотранспортных средств (код по ОКВЭД 29.10) При сравнении использованы среднеотраслевые показатели компании сопоставимого масштаба деятельности - крупные предприятия (выручка более 2 млрд рублей в год).[4] По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей со средним значением был сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния компании.

В результате анализа ключевых финансовых показателей компании было установлено следующее. Финансовое состояние ПАО «АВТОВАЗ» значительно хуже финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся видом деятельности производство автотранспортных средств (код по ОКВЭД 29.10). Пандемия достаточно сильно затронула «АвтоВАЗ». Предприятия «АвтоВАЗ» лишь недавно начали функционировать после простоя из-за пандемии коронавируса. Тем не менее, производство может снова остановиться из-за отсутствия на складах необходимых запчастей. Такая ситуация может произойти уже 20 апреля 2020 г.

Тем не менее, на количество автомобилей в салонах по всей стране эта ситуация не окажет влияния.

В «АвтоВАЗ» комментируют, что работу могут продолжить только по гос.заказам. Это производство касается нового автомобиля LADA 4x4. Следует заметить, что возобновление работы предприятия одобрено Роспотребнадзором.

Ранее аналогичная ситуация затронула и производителей, чьи заводы располагаются на территории РФ, Toyota и Lexus. Тем не менее, своим клиентам они будут оказывать всяческую поддержку. Это означает, что цены на автомобили всех моделей будут заморожены до конца мая 2020 года.

Таблица 2 - Анализ финансового состояния ПАО «АВТОВАЗ»

Показатель	Сравнение показателей	
	с отраслевыми (29.10 «Производство автотранспортных средств», 60 организаций с выручкой свыше 2 млрд. руб. *)	с общероссийскими (10 тыс. организаций с выручкой свыше 2 млрд. руб.)
1. Финансовая устойчивость		
1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,003 Средний 0,3	0,003 Средний 0,2
1.2. Коэффициент обеспеченности	-1,6 Средний 0,06	-1,6 Средний 0,06

Показатель	Сравнение показателей	
	с отраслевыми (29.10 «Производство автотранспортных средств», 60 организаций с выручкой свыше 2 млрд. руб. *)	с общероссийскими (10 тыс. организаций с выручкой свыше 2 млрд. руб.)
собственными оборотными средствами		
1.3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,6 Средний 0,4	0,6 Средний 0,4
2. Платежеспособность		
2.1. Коэффициент текущей ликвидности	0,9 Средний 1,2	0,9 Средний 1,3
2.2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,6 Средний 0,7	0,6 Средний 0,9
2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09 Средний 0,2	0,09 Средний 0,1
3. Эффективность деятельности		
3.1. Рентабельность продаж	2,6% Средний 3,8%	2,6% Средний 3,9%
3.2. Норма чистой прибыли	0% Средний 2,1%	0% Средний 1,8%
3.3. Рентабельность активов	0% Средний 4,4%	0% Средний 4,3%
	-1,3 Финансовое состояние организации значительно хуже среднего по отрасли.	-1,4 Финансовое состояние организации значительно хуже среднего по РФ.

* Сравнение проведено с организациями отрасли 29.10 «Производство автотранспортных средств», т.к. для отрасли 29.10.2 «Производство легковых автомобилей» в базе Росстата нет данных.

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в марте компания Lada, продала 32 808 своих автомобилей. Эта цифра на 3% меньше, чем в прошлом году. Самой популярной моделью АвтоВАЗа в первый весенний месяц стала Lada Granta с результатом 11 631 ед., на втором месте Lada Vesta. Свой выбор на этой машине в прошлом месяце остановили 11 172 россиянина.

Исходя из такого количества продаж мы можем сделать вывод, что пандемия коронавируса не сильно пошатнула продажи АвтоВАЗа в начале 2020 года, но у же сейчас, в апреле, АвтоВАЗ, несет значительные денежные потери из-за нехватки запчастей поставляемых из Европы, единственным спасением для такой организации как ПАО «АВТОВАЗ», являются гос.заказы, наличие таких заказов выделяет данную организацию на фоне других и дает ей хоть какую-то экономическую стабильность.

Список литературы

1. Электронный ресурс. «<https://www.lada.ru/>» Дата обращения: 10.04.2020
2. Электронный ресурс «РБК». «http://www.rbc.ru/technology_and_media/». Дата обращения: 10.04.2020
3. Электронный ресурс «Росстат». «<https://www.gks.ru/>» Дата обращения: 10.04.2020
4. Абрютин, М. С. Финансовый анализ. М.: Дело и сервис, 2017. 134 с.

Решетникова Е.Г.

ФГБУН «Институт аграрных проблем Российской академии наук», г. Саратов, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

Аннотация: показано значение фактора снижения налогов на физических лиц для роста реальных располагаемых доходов населения и платёжеспособного спроса на продовольствие, обеспечения экономической доступности основных продуктов питания; рассмотрены наиболее острые проблемы системы налогообложения на современном этапе; обоснованы важнейшие направления трансформации института налогообложения, заключающиеся в сокращении налоговой нагрузки на физических лиц и переходе к прогрессивной шкале взимания подоходного налога с необлагаемым минимумом.

Ключевые слова: реальные располагаемые доходы, система налогообложения, платёжеспособный спрос на продовольствие, налог на добавленную стоимость, прогрессивная шкала налогообложения.

Reshetnikova E.G.

IMPROVEMENT OF THE INSTITUTE OF TAXATION AS A FACTOR OF INCREASING FOOD DEMAND

Abstract: the value of the factor of reducing taxes of individuals for the growth of real disposable incomes of the population and solvent demand for food, ensuring the affordability of basic food products is shown; the most acute problems of the taxation system at the present stage are considered, the most important directions of the transformation of the taxation institution are substantiated, consisting in reducing the tax burden on individuals and moving to a progressive scale for the collection of income tax with an exempt minimum.

Keywords: real disposable income, taxation system, solvent demand for food, value added tax, progressive taxation scale.

Важным условием устойчивого развития национального агропродовольственного комплекса является стабильный внутренний спрос на продукты питания. В качестве основного фактора, детерминирующего величину и структуру платёжеспособного спроса на продовольствие, экономическая наука выделяет уровень реальных доходов населения, который в последние годы демонстрирует негативную динамику. Реальные располагаемые доходы населения в нашей стране сократились в первом полугодии 2019 года на 1,3 % по сравнению с соответствующим периодом предшествующего года.[8]

В настоящее время всё больший интерес специалистов завоевывают идеи новой ветви экономической теории - современной денежной теории (Modern Monetary Theory), важнейшим положением которой является усиление влияния государства в денежно-кредитной и финансовых сферах. Система мер, которую обосновывает данная теория, включает в качестве важных компонентов налоговые и бюджетные стимулы.[2] Трансформация института налогообложения представляет собой важный фактор повышения реальных располагаемых доходов населения,

увеличения спроса на продовольственные товары, обеспечения экономической доступности продовольствия для всех доходных групп населения.[7] Совершенствование института налогообложения в современных условиях предполагает реализацию следующих задач: сокращения налоговой нагрузки на физических лиц и переход к прогрессивной шкале налогообложения. Целесообразно также изменение регрессионного принципа, применяемого к процессу выплаты социальных налогов.[5] Как показывает проведённый анализ, уровень налоговой нагрузки на физических лиц в России достаточно высок. В настоящее время по отношению подоходного налога и социальных платежей к облагаемой налогом базе Россия занимает второе место в мире после Италии. [6]

Увеличение ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с 1 января 2019 году по сравнению с предшествующим годом с 18 до 20 %, привело к возрастанию налоговой нагрузки на физических лиц, сокращению величины платёжеспособного спроса, поскольку основную нагрузку при росте налога на добавленную стоимость несёт потребитель. Позитивным моментом в сфере налогообложения, имевшем место в 2019 году, стало решение об уменьшении НДС с 1 октября 2019 года на фрукты и ягоды до 10 %, что создаёт условия для снижения цен на плодово-ягодную продукцию отечественного производства.[3] Учитывая, что среднестатистическое потребление фруктов значительно отстаёт от рациональной нормы потребления, данная мера будет способствовать исправлению сложившейся ситуации. В 2018 году лишь в десятой доходной группе фактическое потребление фруктов и ягод было выше рациональной нормы на 1,9 %, в первой доходной группе с минимальными доходами это соотношение составило – 38,8 %.[8] К продуктам питания, по которым не достигнута рациональная норма потребления, следует также отнести молочные продукты, овощи, яйца. Применение такого инструмента как снижение налога на добавленную стоимость актуально и в отношении данных продуктов.

Система налогообложения по своей сущности является перераспределительным механизмом, который направлен на сохранение социальной стабильности в обществе. Однако в современных условиях она не в полной мере выполняет данную задачу. Применяемые в настоящее время налоговые вычеты (социальные, имущественные и др.) невелики, в 2012 году был отменён стандартный налоговый вычет на работника в размере 400 рублей. [1] Плоская шкала налогообложения в современных условиях имеет место в России и Белоруссии, в странах с развитой рыночной экономикой применяются прогрессивная шкала налогообложения (Канады, Норвегии, Испании) или прогрессивная шкала налогообложения с необлагаемым минимумом (США, Великобритания, Германии, Франции). [4] Во многих странах с развитой рыночной экономикой освобождены от подоходного налога лица, доход которых не позволяет удовлетворять минимальные потребности, с высоких доходов взимаются налоги по максимальным ставкам. В этих странах доля наиболее обеспеченных групп населения в выплате всех налогов составляет около 60 %, средних слоев - около 30 %. Необходимость пересмотра принципов системы налогообложения в нашей стране обсуждается уже достаточно долго экономистами, политиками, рядовыми гражданами. Большинство специалистов поддерживают важность введения прогрессивной шкалы налогообложения, при которой основную нагрузку по выплате налогов будут иметь

группы населения с самыми высокими доходами. Интересным является предложение об использовании прогрессирующей части подоходного налога при переходе к прогрессивной шкале налогообложения для социальной поддержки наиболее уязвимых слоёв населения. Положительными результатами таких преобразований должно стать увеличение ресурсов бюджетной системы страны, сохранение социального равновесия.

Список литературы

1. Балынин И.В. Введение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации в контексте обеспечения социальной справедливости // Финансы и кредит. 2016. № 31. С.15-31.
2. Ершов М. В., Танасова А. С. Мир и Россия: инфляция минимальна, экономический рост замедляется, риски повышаются // Вопросы экономики. 2019. № 12. С.5-23.
3. Изменяется НДС для некоторых продуктов // Московский комсомолец. 2019.30 сентября.
4. Подоходный налог в странах мира:[Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://kakdobratsyado.ru/podohodnyj-nalog-v-stranah-mira/V/> (дата обращения 12.03.2020).
5. Плательщики ЕСН:[Электронный ресурс]. Режим доступа :Read more <https://vesbiz.ru/svoj-biznes/edinyj-socialnyj-nalog.html> (дата обращения 12.03.2020).
6. Рейтинг стран по ставке подоходного налога:[Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://lepp-partners.ru/podohodnyj-nalog-stran-mira-tablica.html>.
7. Решетникова Е.Г. Продовольственная бедность и пути её преодоления //Аграрный научный журнал.2011. № 9.С.77-79.
8. Уровень жизни населения в I полугодии 2019 года: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения 07.03.2020).

Родионова И.А., Силкин С.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация: в статье конкретизированы различные аспекты классификации транзакционных издержек; определены транзакционные издержки, отражаемые в практике финансового и налогового учета страны; показаны эффективные способы их сокращения на основе использования инструментов электронной коммерции.

Ключевые слова: транзакционные издержки, электронная коммерция, управление.

Rodionova I.A., Silkin S.A.

MANAGING TRANSACTION COSTS BASED ON E-COMMERCE

Abstract: the article specifies various aspects of classification of transaction costs; defines transaction costs reflected in the practice of financial and tax accounting of the country; shows effective ways to reduce them based on the use of e-Commerce tools.

Keywords: transaction costs, e-Commerce, management.

Одной из ключевых категорий институциональной теории являются транзакционные издержки, понятие которых не имеет строгого канонического определения. Впервые концепцию транзакционных издержек разработал Р. Коуз, сконцентрировавший в трудах внимание экономической теории на транзакциях. В его работах убедительно показано, что любая форма социальной организации – рынок, фирма, государство – требует значительных издержек для своего создания и функционирования, поэтому различные социальные институты могут сильно отличаться по величине и структуре издержек, а наиболее эффективными являются менее дорогостоящие институты.

Общепринятая классификация транзакционных издержек пока не сложилась. Исследователи обращали внимание на наиболее интересные, с их точки зрения, элементы. Дж. Стиглер выделяет среди них «информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Й. Барцель – «издержки измерения», Г. Хансманн – «издержки коллективного принятия решений». К. Далман включил их в состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта». Целесообразно принять во внимание формулировку содержания транзакционных издержек в Современном экономическом словаре, включающих «операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение; косвенные, сопряженные затраты; расходы, связанные с организацией дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, обеспечением юридической защиты» [1].

В российской экономической литературе выделяют пять видов транзакционных издержек: на поиск информации; оценки и контроля качества; ведения переговоров и заключения контрактов; прав собственности; защиты от оппортунистического поведения (любое уклонение от соблюдения своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы). Описанные виды издержек взаимоисключающими не являются, например, издержки измерения могут быть представлены издержками спецификации и защиты прав собственности; а издержки оппортунистического поведения как издержки измерения. Помимо устоявшейся в экономической науке классификации транзакционных издержек существуют и другие, предусматривающие выделение предконтрактных, контрактных и постконтрактных или на реальных (издержки порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальных (издержки, связанные с преодолением этих затруднений) [2].

В настоящее время только часть транзакционных издержек отражается в финансовом и налоговом учете. Например, транзакции, сопровождающие внутренний производственный процесс организации, признаются в финансовом бухгалтерском учете при их соответствии правилам и нормам учета. Это затраты, связанные предоставлением и потреблением различных услуг производственного характера на основании договоров купли-продажи, поставки, проведением необходимых экспертиз, судебных издержек и т.п. Также отдельные виды транзакционных издержек признаются в финансовом бухгалтерском учете в стоимости активов (внеоборотные активы). Ряд транзакционных издержек отражается в виде дебиторской и кредиторской задолженности, например, долги по кредитным договорам и договорам займа, а расходы по их обслуживанию признаются операционными. Следовательно, можно говорить о взаимодействии транзакционных издержек с производственными затратами, связанными с физической трансформацией ресурсов, что воспринимается в бухгалтерском финансовом учете как показатели отчетности, характеризующие имущественное и финансовое положение организации.

Одним из наиболее эффективных способов сокращения транзакционных издержек является внедрение электронной коммерции. В зависимости от потребителей товара, услуги или информации все виды электронной коммерции можно подразделить следующим образом:

- B2B (Business to Business), где в качестве продавца и покупателя выступают коммерческие организации. Интернет используется для организации взаимодействия между подразделениями одного предприятия. На этот вид электронной коммерции приходится большая доля всех совершаемых электронных сделок.

- B2C (Business to Consumes) бизнес-потребитель. Продавцом товара или услуги выступает коммерческое предприятие, а потребителем частное лицо. Это Интернет-магазины, электронные банковские и брокерские услуги, интернет-страхование, образование.

- C2C (Consumes to Consumes) потребитель-потребитель. Здесь продавцом и покупателем является частное лицо (оказание услуг по рекламе в интернете, продажа информации, оказание консультационных услуг).

- C2B (Consumes to Business) продавцом товара или услуги является частное лицо, а потребителем коммерческая организация.

- B2G или B2A (Business to Administration, Government) – бизнес-правительство. Сделки осуществляются между коммерческими предприятиями и правительственными организациями, чаще всего в форме госзакупок.

- G2B (Administration, Government to Business) правительство-бизнес. Эта форма электронной торговли связана с использованием средств электронной коммерции для обмена информации и снижения расходов, главным образом на документооборот.

В настоящее время основными видами электронной коммерции являются B2B и B2C, именно они обеспечивают большую часть транзакций в сети Интернет и обеспечивают сокращение определенных видов транзакционных издержек, прежде всего, таких как поиск и обработка информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов.

Новые коммуникационные технологии позволяют осуществить широкое распространение электронной коммерции, которая предоставляет лучшие условия для связи и диалога между продавцами и потребителями. Считаем, что электронная коммерция в большей мере является результатом внедрения новой информационной и коммуникационной технологии в рамках традиционной институциональной структуры. Основная ее особенность состоит в том, что она базируется на современном коммуникационном оборудовании, доступном производителям, розничным торговцам и потребителям [3]. Считаем, что активное использование возможностей электронной коммерции поможет снизить уровень транзакционных издержек организации и, тем самым, повысить ее эффективность.

Список литературы

1. Региональные проблемы социально-рыночной трансформации сельского хозяйства: монография /И.А. Родионова, М.С. Гавриков, А. А. Морозов. Саратов: ИЦ «Наука. 2013. 178 с.

2. Родионова И.А. Системная трансформация сельского хозяйства в условиях институционализации рыночных отношений: автореферат дис. ...докт.экон.наук. Саратов.гос.аграрн. ун-т им. Н.И. Вавилова. Саратов. 2014. С. 14.

3. Сантарелли Э. Природа электронной коммерции: имеют ли значение транзакционные издержки? // Российский журнал менеджмента. 2004. № 3. С. 35-46.

Сентябов Ю.Н., Андреева М.Ю.

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (Университет «Синергия»), г. Москва, Россия

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ВИРТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

Аннотация: вследствие повсеместно расширяющейся области применения виртуальных технологий начинают образовываться организации, функционирующие в виртуальной среде. Организации, прозванные виртуальными, достаточно быстро развивались, постепенно достигая таких же финансовых показателей, как у долгожителей в лице реальных организаций. С учётом тенденции повсеместного использования виртуальных организаций возникает острая необходимость в оценке приемлемости применяемых к реальным организациям стандартных подходов оценивания их стоимости для интернет-компаний в целях систематизации данных о нововведении в рамках технологического прогресса.

Ключевые слова: виртуальная организация, виртуальность, виртуальная среда, интернет-предприятия, интернет-бизнес, стоимость виртуальной организации.

Sentyabov Yu.N., Andreeva M.Yu.

VALUATION OF VALUE OF VIRTUAL ORGANIZATION AS A BASIS FOR MAKING AN INVESTMENT DECISION

Abstract: according to ever-expanding field of usage of virtual technologies begin to form organizations, that operating in virtual environment. Organizations, which was called virtual, developed quite quickly, gradually reaching same financial indicators as long-livers represented by real organizations. Taking into account the trend of the widespread use of virtual organizations, there is an urgent need to assess the acceptability of standard approaches to assessing their value for real companies for Internet companies in order to systematize innovation data as part of technological progress.

Keywords: virtual organization, virtuality, virtual environment, Internet-enterprises, Internet business, virtual organization cost.

Целью исследования является определение особенностей подходов к оценке стоимости виртуальной организации. Проблема, решаемая в исследовании, заключается в затруднительной оценке интеллектуальной собственности как основы виртуальных организаций для инвесторов, которые склонны ориентироваться на стоимостную оценку организации.

Задачи исследования:

- 1) Дать классификацию виртуальных организаций;
- 2) Определить факторы, влияющие на стоимость виртуальных организаций;
- 3) Раскрыть специфику применения методов оценки виртуальных организаций.

Степень разработанности проблемы. Среди отечественных авторов стоит отметить Шаравову О.И. [5], которая акцентировала внимание на: особенностях и проблемах оценки финансового положения виртуальной организации; методах определения потребности в оборотном капитале для виртуальной организации; специфичных чертах финансов виртуального предприятия, которые оказывают

влияние на состояние и использование финансовых ресурсов. Работа Хромова И.Е. [4] посвящена следующим особенностям виртуальных организаций: отличительным чертам и ключевому преимуществу в виде малоразмерного стартового капитала. Вопросами сущности, преимуществ и недостатков, условий существования, характеристик перспектив развития виртуальных организаций занимался Каленов О.Е. [3] В своих статьях Каленов О.Е. [2] также освещал следующее: природу возникновения, характеристику сущности виртуальной организации; сравнительный анализ виртуальной организации и виртуальной бизнес-организации; характеристику пространства и его элементов виртуализации предприятия; преимущества и недостатки виртуальных организаций, необходимые условия для существования виртуального бизнеса; организацию труда и передача функций другим компаниям и физлицам на виртуальных предприятиях; характеристику перспектив развития виртуальных бизнес-организаций. Труд Шнайдера В.В. [6], исследующего две основных взаимосвязи в инвестиционной деятельности:

Регулярный мониторинг и корректировка приводят к привлечению инвестиционных вложений и повысит рентабельность деятельности предприятия;

Реализация стратегий и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности позволит привлекать больше дополнительных ресурсов и увеличит их объём

Из зарубежных авторов, сосредоточенных на основах стоимостной оценки виртуальной организации в условиях новой экономики, стоит отметить труд Дамодарана А. [1] с акцентом на инструменты и методы определения стоимости практически любых активов, к которым относятся активы интернет-компаний.

В условиях российского рынка целесообразно усовершенствовать традиционные подходы к оценке стоимости виртуальных организаций, разработать понятийный аппарат, факторы стоимости и выявить специфические особенности виртуальных организаций. Таким образом, необходимо оценить приемлемость теоретических и практических выводов зарубежных авторов в условиях России и выработать предложения по полновесной методике оценки стоимости виртуальных организаций.

Под виртуальной организацией понимается добровольное объединение индивидов, групп, организаций или одной основной организации и ряда узких специалистов в совместное предприятие с целью достижения максимально возможной скорости удовлетворения запросов потребителей. Виртуальная организация также может представляться в виде виртуальной среды – совокупности площадок и инструментов в виртуальном пространстве. Сформировать качественную оценку стоимости виртуальной организации возможно только при определении бизнес-модели виртуальной организации и предоставляемых ею продуктах (Табл.1).

Неоспоримым остаётся факт обособленной стоимостной оценки виртуальной организации вследствие следующих особенностей:

- Большая доля нематериальных активов в структуре активов;
- Непостоянность структуры капитала;
- Высокая степень неопределённости и риска денежных потоков;
- Несущественный объём амортизационных отчислений;
- Отсутствие корреляции между темпами изменения доходов и расходов;

- Чётко отслеживаемое развитие виртуальной организации по фазам жизненного цикла: Идея-Реализация-Интенсификация-Продолжительность;
- Повышаемый объём инвестиции в соответствии с возрастающими запросами рынка.

Таблица 1 - Бизнес-модели виртуальных организаций

Бизнес-модель виртуальной организации	Информационный продукт виртуальной организации	Описание операционной деятельности
Интернет-магазин	Информация о товарах и услугах, отвечающих потребительским потребностям	Продажа товаров посредством Интернета
Поставщики содержимого	Личные данные потребителей и информационный контент	Предоставление информации на платной основе. Показ рекламы и платные сервисы
Порталы	Массив упорядоченной информации	Аккумуляция массивов информации в упорядоченном по определённым признакам виде. Размещение рекламы и информации. Платные подписки на контент

Оценивать стоимость виртуальной организации может оказаться затруднительно вследствие особенностей ведения подобного рода бизнеса. При использовании классических подходов для оценки стоимости интернет-компаний (доходный, сравнительный и затратный) возникают особенности, необходимые к рассмотрению:

- Доходный подход;

По сравнению со сравнительным и затратным подходами, доходный подход является наиболее приемлемым для оценки на основе дисконтирования будущих прибылей и денежных потоков для адекватной оценки величины стоимости интернет-компаний. С учётом потребности оценивать интернет-компания с точки зрения будущего дохода, а не прошлого и текущего, следует трезво оценивать отсутствие положительной прибыли и положительного денежного потока. Инвесторы вкладываются в интернет-компания именно для будущего дохода.

- Сравнительный подход;

Данный подход пригоден для сравнения практически любой компании, однако необходимо учитывать ряд недостатков при его использовании в отношении виртуальных организаций:

а) Мультипликаторы оцениваются исходя из прошлых и текущих данных, тогда как для интернет-компаний именно ожидания будущих доходов являются основной частью стоимости.

б) Определение стоимости локального сайта при сравнении с другим, более крупным сайтом не имеет под собой смысловой нагрузки, так как фактор размера оказывает значительное влияние. Лидеры и крупные представители отрасли менее рискованны и более стабильны, нежели чем мелкие интернет-компания.

в) Оценивать интернет-компания без учёта странового фактора некорректно за счёт множества факторов: курс национальной валюты, устойчивости покупательной способности населения, стабильности экономики, разность дисконтирования денежных потоков в зависимости от страновых рисков.

г) Различия в оценке бизнеса между отраслями заключаются в структуре конкуренции, государственном регулировании, капиталоемкостью, темпами роста

отраслей. Практически невозможно рассмотрение Интернета как единой отрасли, так как он предоставляет не только обширное разнообразие товаров, но и услуг и сервисов.

- Затратный подход.

Ключевой особенностью интернет-компаний при использовании затратного подхода следует отметить преобладание нематериальных активов. Для интернет-компаний материальные активы могут представляться лишь в виде товаров на складе и компьютерного оборудования. Поэтому материальные активы представляются лишь малой долей от общего оборота интернет-компаний. Даже у крупных интернет-магазинов, которые стремятся самостоятельно осуществлять весь цикл логистических операций, доля нематериальных активов существенно превышает долю материальных активов. Следовательно, при использовании затратного подхода затруднительно оценить объём инвестиций, при помощи которого можно создать конкурентоспособный портал в виртуальной среде.

В итоге, можно с уверенностью сказать, что для определения фундаментальной стоимости виртуальных организаций целесообразно опираться как на данные управленческого учёта, так и на ключевые факторы, регламентируемые бизнес-моделью.

За основу для определения степени влияния факторов на фундаментальную стоимость виртуальной организации в зависимости от её вида была взята классификация факторов экспертов McKinsey [7] в рамках модели оценки эффективности функционирования интернет-компаний (Табл. 2).

Таблица 2 - Степень влияния факторов на фундаментальную стоимость виртуальной организации в зависимости от её вида

Показатель	Факторы	Интернет-магазин	Поставщики содержимого	Порталы
		Степень влияния		
Факторы привлечения посетителей	Посещаемость сайта	Сильная	Сильная	Сильная
	Затраты на привлечение новых покупателей	Сильная	Сильная	Средняя
Покупательная активность	Доля посетителей с покупкой или заказом	Сильная	Сильная	Средняя
	Темпы роста доходов от продаж основных продуктов	Средняя	Средняя	Средняя
	Время пребывания потребителя на сайте	Средняя	Средняя	Сильная
Постоянство аудитории	Доля покупок постоянных потребителей в доходе от продаж	Слабая	Средняя	Слабая
	Количество постоянных клиентов по отношению к общему числу посетителей	Слабая	Слабая	Слабая
	Коэффициент ухода постоянных клиентов	Сильная	Средняя	Сильная
	Темпы прироста постоянных клиентов	Сильная	Сильная	Средняя

Анализируя полученные данные, можно прийти к следующим выводам относительно каждого отдельного вида виртуальной организации:

- Интернет-магазин;

Интернет-магазины крайне сильно зависят от клиентской базы. Любой потерянный клиент для интернет-магазина – достаточно крупная потеря, так как долгосрочные взаимоотношения позволяют воспользоваться преимуществами передачи информации потребителем другим возможным клиентам, обеспечить неравномерный приток денежных средств и усилить конкурентные позиции на рынке за счёт охвата большей доли рынка потребителей в виртуальной среде. Именно поэтому интернет-магазины склонны заинтересовывать потребителей выгодными предложениями, скидками, акциями, обеспечивать возможные бесплатные доставки и обустроить пункты выдачи заказов практически в каждом городе.

- Поставщики содержимого;

Поставщики содержимого естественным образом зависимы от числа клиентов, совершающих покупки. С учётом прибылей, получаемых, в том числе, с размещений рекламных объявлений, и регламентированных общей клиентской базой, поставщикам содержимого целесообразно удерживать клиентов, предоставляя также скидки на информационный контент.

- Порталы.

Порталы обладают объёмным массивом информации и для популяризации среди прочих виртуальных организаций могут пользоваться различными способами: предоставление отдельных ценных массивов информации за денежные единицы; предоставление эксклюзивной информации; закладывание в базис виртуальной среды интуитивно понятный интерфейс и разделение по отдельным категориям всей информации.

Процесс принятия инвестиционного решения на базе оценки стоимости виртуальной организации сопряжён с рисками, преодолеть которые согласится не каждый инвестор. Однако, ситуация может постепенно перейти в более благоприятное русло с учётом появления большей заинтересованности в технологиях среди обычного населения, на что явно указывают активно функционирующие компании, предоставляющие пользующиеся спросом товары и услуги на основе виртуальной платформы.

Список литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Паблишер, 2019. 1316 с;
2. Каленов О.Е. Характеристики и особенности виртуальных организаций // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2018. №5(101). С.117-123;
3. Каленов О.Е. Виртуальные бизнес-организации: потенциал и перспективы // Экономика знаний: теория и практика. 2017. №4(4). С.57-63;
4. Хромов И.Е. Виртуальные организации в современной экономике // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 8А. С. 377-388;
5. Шаравова О.И. Проблемы оценки финансового положения виртуального предприятия // Экономика и качество систем связи. 2017. №1(3). С.16-24;
6. Шнайдер В.В. Инвестиционная привлекательность как определенная совокупность факторов и характеристик // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2015. №3(12). С.90-94;
7. Анализ ассортимента с помощью матрицы McKinsey – General Electric [Электронный ресурс] // Лучшие инструменты стратегического анализа. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/matrica-mckinsey/> (Дата обращения: 12.03.2020)

Сергеева А.Д.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ MARKETPLACE-ПЛАТФОРМЫ В РОССИИ

Аннотация: проект «Маркетплейс1.0», разрабатываемый Банком России, - одно из ключевых направлений в развитии финансовых технологий в России. Цель проекта - создание онлайн-платформы для обмена финансовыми продуктами. Проект имеет как преимущества, так и недостатки, которые в будущем должны будут решены банками-участниками проекта и Банком России.

Ключевые слова: финансовые технологии, финансовый маркетплейс, электронный бизнес, дистанционная розничная дистрибуция, онлайн-платформа.

Sergeeva A.D.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF MARKETPLACE IN RUSSIA

Abstract: Project of marketplace is one of the important projects for development of financial technologies in Russia. One of the main goals of the project is to create a new online platform for the exchange of financial products and services.

Keywords: financial technologies, financial marketplace, remote retail distribution, E-commerce, online-platform.

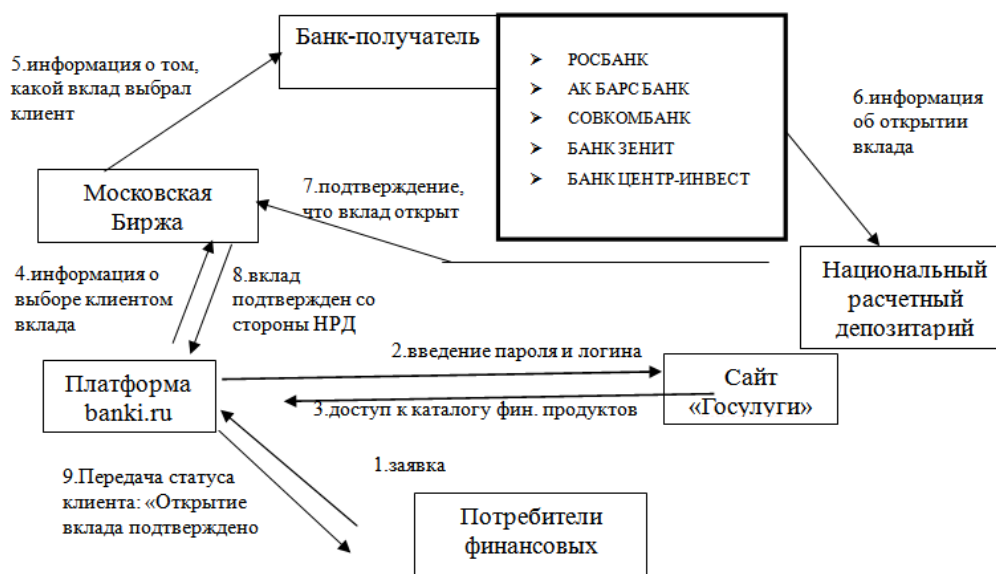
В 2017 году Банк России инициировал разработку проекта «Маркетплейс», целью которого является «организация системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг) и регистрация финансовых услуг» [4]. В условиях развития цифровых технологий создание онлайн-платформы обмена финансовыми услугами неизбежно. Проект разрабатывает Банк России совместно с Московской биржей и Национальным расчетным депозитарием.

На сегодняшний день реализация проекта находится на начальном уровне и требует разветвленную законодательную базу, гарантирующую безопасное использование онлайн-платформы и защиту потребителей финансовых продуктов и услуг [8]. При всей важности данного проекта его реализация не предполагает государственных инвестиций: все расходы по созданию финансового маркетплейса оплачиваются банками, вовлеченными в первую волну данного проекта (РОСБАНК, АК Барс Банк, Совкомбанк, Банк Зенит, Банк Центр-Инвест) [7].

На начальном этапе развития на финансовом маркетплейсе будут размещаться продукты и услуги банковского сектора. Первым банковским продуктом станут вклады. В дальнейшем список планируется дополнить страховыми продуктами (ОСАГО), кредитными продуктами (ипотека), государственными облигациями, выпускающимися Минфином РФ, а также другими инвестиционными и финансовыми продуктами [4].

Запуск финансового маркетплейса в России планируется ориентировочно в конце 2019 – начале 2020 гг. Банк России не называет точную дату запуску платформы. Все будет зависеть от того, когда Государственная Дума РФ примет законопроект «О совершении сделок с использованием электронной платформы». На сегодняшний день законопроект принят в первом чтении Государственной Думы РФ и находится на доработке. Одно из главных замечаний по законопроекту касается содержания ст.4 п.5 данного законопроекта, согласно которому Банк России будет иметь право предоставлять дополнительные требования к операторам электронной платформы. Данное положение существенно затрудняет процесс запуска маркетплейса. С одной стороны, Банк России в данном проекте выступает исключительно в роли регулятора онлайн-платформы по продаже финансовых продуктов и услуг. С другой стороны, есть основания полагать, что Банк России выступает не только как регулятор платформы, но и как стейкхолдер [3]. С помощью онлайн-платформы Банк России будет осуществлять контрольную функцию за кредитно-финансовыми институтами. За последние несколько лет банки все чаще стали скрывать суммы вкладов, не фиксируют их в годовой отчетности. На первом этапе запуска Банку России не удастся проследить подлинность каждой операции российских банков, а только небольшую часть банков-участников финансового маркетплейса. Если мегарегулятор финансового рынка продолжит развивать данный проект и в будущем намерен вовлечь в него большинство финансово-кредитных институтов России, то контроль за кредитно-финансовыми институтами существенно упростится для Банка России при проведении им мониторинга финансового рынка.

Рассмотрим, как будет работать маркетплейс в России (рис. 1):



Составлено автором по материалам Банка России

Рисунок 1 – Запуск финансового маркетплейса (на примере открытия вклада)

Для банков реализация финансового маркетплейса открывает большие перспективы. Прежде всего, это позволит привлечь новых клиентов с помощью онлайн-платформы. Маркетплейс будет служить каналом продвижения финансовых продуктов и услуг для российских банков, что позволит привлекать новых клиентов с минимальными затратами [5,6].

Несмотря на преимущества маркетплейса на финансовом рынке, не у всех банков будет возможность войти в него. На начальном этапе доступ к онлайн-платформе получают крупнейшие банки страны, прежде всего те банки, которые имеют разветвленную сеть мобильных приложений и активно оказывают услуги населению через интернет-банкинг и мобильный банкинг [2, с.99].

Отдельного внимания заслуживают региональные банки, которые могут столкнуться с барьерами входа на платформу финансового маркетплейса. И в этом случае реализация маркетплейса станет проблемой для региональных банков в развитии банковского бизнеса. Цель создания финансового маркетплейса – развитие финансовых технологий, повышение конкуренции на финансовом рынке [1, с. 231-232]. При всей важности проекта его разработчикам следует более детально проработать программу по вовлечению в конкурентную среду региональных банков. Данный процесс возможно осуществить, предоставляя банкам, зарегистрированным за пределами Московского региона, льготные условия по продвижению своих продуктов на финансовом маркетплейсе. Не включить региональные банки в финансовый маркетплейс невозможно, поскольку региональные банки являются ключевым институтом банковской системы России. Они так же, как и банки-лидеры страны, стремятся развиваться в технологическом плане, внедряя в свою деятельность продукты и сервисы финтеха.

В странах Запада онлайн-платформы по продаже финансовых продуктов и услуг уже были реализованы и успешно работают. На примере маркетплейсов в зарубежных странах можно проследить, как действуют эти платформы и какие особенности отличают маркетплейсы в странах Европы от маркетплейса, который планируется запустить в России. Главная особенность заключается в том, что большинство финансовых маркетплейсов в зарубежных странах предлагают населению один или несколько финансовых продуктов. Чаще всего такими продуктами выступают депозиты и кредиты.

Финансовые маркетплейсы сравнительно недавно работают на европейском финансовом рынке. Самыми известными в Европе являются Raisin (Германия, дата основания: 2013), который позиционирует себя как «первый общеевропейский маркетплейс, предоставляющий депозитарные услуги» (The first and only pan-European deposit marketplace), Deposit Solutions (Германия; дата создания: 2011) [9]. Обе онлайн-платформы предоставляют населению услуги только по открытию депозитов (рис.2). На платформе Raisin представлено 70 банков из 28 стран, являющихся членами Европейского союза.

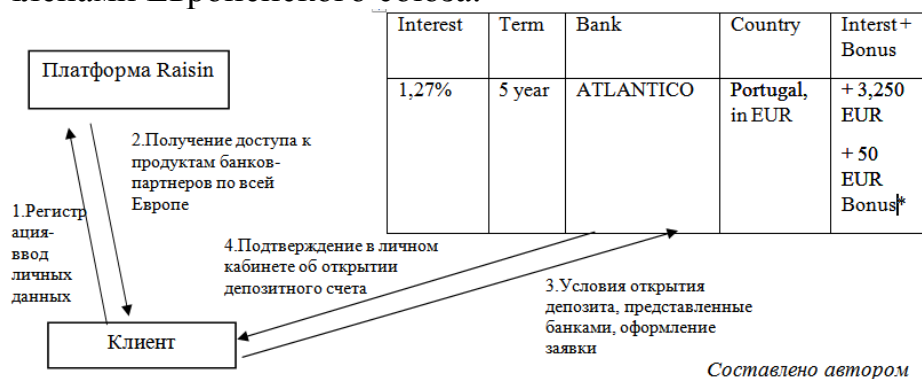


Рисунок 2 - Организация маркетплейса на платформе Raisin (пример оформления вклада в банке ATLANTICO) [8]

Платформа banki.ru, на основе которой в России будет запущен маркетплейс, является прототипом платформы Raisin. Однако по сравнению с зарубежными финансовыми маркетплейсами, организация контроля над российскими банками, включенными в систему финансового маркетплейса, более высокая. Это связано с тем, что российским коммерческим банкам, открывающим вклады клиентам и оформляющим кредиты, придется сотрудничать с Московской Биржей и Национальным расчетным депозитарием в независимости от того, какой финансовый продукт (услугу) будет предоставлять банк клиенту [9].

Таким образом, проект «Маркетплейс» имеет высокий потенциал развития и является одним из самых ожидаемых проектов на финансовом рынке России. Несмотря на то, что онлайн-платформа станет новым каналом распределения финансовых продуктов и поможет привлечь новых клиентов, на начальном этапе российские банки (особенно региональные банки), будут сталкиваться с барьерами входа на платформу финансового маркетплейса. Задача разработчиков проекта «Маркетплейс» – обеспечить равный доступ кредитно-финансовым институтам к платформе, гарантировать безопасность и выгоды клиентам.

Список литературы

1. Солодкая А.М. Роль Центрального Банка Российской Федерации в развитии финансовых технологий в отечественной экономике // Экономика и бизнес: теория и практика, №1,2019. - 231-232 с.
2. Dorosh-Kizym M., Dadak O., Gachek T. Internet-marketing as composition of the electronic commerce // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького, № 86, 2018. - 98-101 с.
3. Гавель О.Ю. Реализация требований управленческой гибкости в анализе и оценке инвестиционных решений. // Инновационное развитие экономики. - 2013. № 1 (13). С. 46-52.
4. Маркетплейс // https://www.cbr.ru/finmarket/market_place/
5. Исследование: лишь каждый пятый клиент банка использует его мобильное приложение [Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://www.banki31.ru/analytics1/research/issledovanie> (дата обращения: 15.10.2019)
6. 30 банков – лидеров по обслуживанию крупнейших корпоративных клиентов [Электронный ресурс] - Режим доступа:http://expert.ru/ratings/table_109664/ (дата обращения: 21.10.2019)
7. «Маркетплейс»: как это работает [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/columnists>(дата обращения: 28.10.2019)
8. Маркетплейсы – назад в будущее? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/3131> (дата обращения: 28.10.2019)
9. Raisin [Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://www.raisin.com>(дата обращения: 25.10.2019)

Сергеева Н.В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ИННОВАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА МЯСНОГО СЫРЬЯ

Аннотация: Инновационные решения охватывают все области экономики и сферы деятельности, требуют модернизации не только основное, но и вспомогательное оборудование животноводческих хозяйств. Новые средства и технологии в оценке качества мясного сырья могут существенно сократить трудоемкость работы убойных цехов и ветеринарных лабораторий, затраты на контроль производимой продукции, повысить качество анализа. В статье предложен к применению анализатор мясного сырья и готовой продукции FoodScan, который позволит животноводческому хозяйству оперативно и достоверно определять химический состав и калорийность мясного сырья в соответствии с требованиями стандартов качества, сократить среднегодовые расходы на оценку качества до 45 %.

Ключевые слова: инновации, модернизация, оборудование, мясное сырье, оценка качества, анализатор.

Sergeeva N.V.

INNOVATIVE EQUIPMENT FOR QUALITY CONTROL OF MEAT RAW MATERIALS

Abstract: Innovative solutions cover all areas of the economy and areas of activity, and require upgrading not only the main but also the auxiliary equipment of livestock farms. New tools and technologies for assessing the quality of raw meat can significantly reduce the labor intensity of slaughterhouses and veterinary laboratories, the cost of monitoring products, and improve the quality of analysis. The article proposes to use the analyzer of meat raw materials and finished products FoodScan, which will allow livestock farms to quickly and reliably determine the chemical composition and calorie content of meat raw materials in accordance with the requirements of quality standards, and reduce the average annual cost of quality assessment by up to 45 %.

Keywords: innovations, modernization, equipment, raw meat, quality assessment, analyzer.

Для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности животноводческой продукции и дальнейшего устойчивого развития сельскохозяйственного производства, требуется повышение технического, технологического и экономического потенциала предприятий. Сельское хозяйство не может развиваться без применения в производстве нового современного оборудования не только в основных подразделениях, но и во вспомогательных [3]. Потребление мяса и мясной продукции в России продолжает стабильно расти, ежегодно на 2-6 %, что мотивирует к дальнейшему развитию отрасли животноводства [5].

Модернизация сегодня – залог экономического потенциала и отправная точка вектора устойчивого роста: многие животноводческие хозяйства проводят полное техническое перевооружение ферм, некоторые применяют единичные технологии.

В животноводческих хозяйствах химический и микробиологический контроль выходного мясного сырья и побочной продукции проводят работники ветеринарной

лаборатории со штатом 4-6 человек, занимаемой площадью 30-48 м², которая состоит из четырех помещений: кабинета заведующего лабораторией, комната хранения реактивов и препаратов, помещение для проведения исследований, санитарно-гигиеническая комната. Современные технологии смогут легко сократить численность работников до одного-двух, что приведет к эффективному использованию потенциальной рабочей силы, оптимизации сотрудников лаборатории и снижению затрат на оценку качества продукции [3].

Серьезное наращивание производства для многих предприятий требует внедрение инновационного оборудования, которое помогло бы быстро и качественно осуществлять технологические процессы или отдельные операции [1]. Однако, новые технологии могут привести к росту удельных затрат, затем к росту себестоимости продукции, требуется решение, которое не повлечет удорожание продукта.

Проведение ветеринарно-санитарной экспертизы – сложный, трудоемкий процесс, включает в себя физико-химический, бактериологический, гистологический, рентгеноскопический контроль, который осуществляют работники производственной лаборатории. Кроме того, это контроль упаковочного материала и тары на соответствие стандартам, правилам и нормам хранения и транспортировки мясного сырья. В начале технологического процесса, при разделке, обвалке и жилровке снова осуществляется санитарный осмотр на наличие патогенных микробов и микроорганизмов. При обнаружении гистологически неприемлемых показателей работник лаборатории решает возможность дальнейшей обработки или изъятия сырья. Далее в процессе измельчения мяса, при посоле, созревании, снова требуются лабораторные пробы, анализы, исследования [2].

Для осуществления оперативных лабораторных и производственных исследований при оценке качества мясной продукции предлагается использовать электронный анализатор FoodScan Meat analyser – экспресс-анализатор для измерения содержания жира, белка, влажности, коллагена, соли содержание золы, крахмала, углеводов, рН, других параметров в мясе. Это не сложный в эксплуатации прибор для серийного анализа на всех этапах производства продукции из мяса различной категории и стадии переработки, по сути, в нем заложена технология распространения волн ближнего инфракрасного диапазона, проникающих в образец, он показывает точные результаты в течение минуты. Повышение производительности труда в современной экономической среде имеет особое значение [4]. Анализатор предварительно откалиброван для измерения необходимых параметров качества с заданными значениями и критериями.

Особенно важно, что такой универсальный анализатор имеет в технологии два специальных решения:

- лабораторный анализатор - поможет оптимизировать серийный анализ, дает быстрые и точные результаты, которые выводятся в лабораторную информационную систему или в заказной отчет. Управление осуществляется с помощью внешнего персонального компьютера или иного устройства;
- производственный (технологический) анализатор - прочный и надежный, управляемый с помощью встроенного сенсорного экрана, идеально подходит для применения непосредственно в производственной линии. Он оборудован корпусом с классом защиты IP65.

Методика измерений, заложенная в программе одобренная и утвержденная: АОАС, AQIS и «Polska Norma», ФГБНУ «ВНИИМП им. В.М. Горбатова».

Анализатор можно приобрести у официального дистрибьютора фирмы Foss в России по цене 123 910 евро, т.е. примерно 8549,8 тыс. рублей. Это полная комплектация с компьютером, условия приобретения предполагают бесплатную доставку, наладку и гарантийное обслуживание течение двух лет. Для условий хозяйства, где существуют цех обвалки туш и цех упаковки охлажденной продукции требуется приобретение двух анализаторов. Единовременные затраты составят 17,1 млн рублей.

Расчет годовых текущих затрат на эксплуатацию двух анализаторов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Текущие годовые затраты, отнесенные на оценку качества мяса

№ п/п	Наименование статей	Сумма, тыс. руб.	
		При работе лаборатории	При использовании анализатора
1.	Материальные расходы	992,3	114,8
2.	Затраты на оплату труда с отчислениями	7 613,0	3 299,4
3.	Оплата электроэнергии	332,4	151,8
4.	Амортизационные отчисления	712,3	1710,0
5.	Затраты на ТО и ремонт оборудования	82,6	-
6.	Потери от возврата продукции (брак)	2620,6	462,0
9.	Общехозяйственные расходы	814,4	236,3
	Итого:	13167,6	6064,3

Экономия текущих затрат составит примерно 7 млн руб. Текущие расходы лаборатории приняты из отчетности и информации типового предприятия, полученной на заводе. В материальные расходы лаборатории включены расходные моющие средства, стеклянные емкости, перчатки, химические реактивы и др. В оплату электроэнергии принимаем только расходы от работу оборудования, без учета освещения.

Следует отметить, что есть возможность сокращения площади лаборатории в два раза.

Значительно будут сокращены потери от возврата продукции и брака. Известно, что в данный момент времени потери от неправильного контроля качества, несвоевременной информации, а также с учетом штрафов и пени составили в 2018 году 2620,6 тыс. руб., в 2017 году – 2214 тыс. руб. С использованием сверхточного анализатора расходы можно будет сократить минимум в 10 раз.

Годовые затраты рабочего времени на проведение лабораторных исследований определим из расчета 1,2 чел.-ч в проектном варианте проведения исследований и калибровки против 3,1 чел.-ч при базовом способе лабораторных исследований. Фонд работы по исследованиям принят из расчета 5 часов в смену, 304 смены в году 1520 часов:

по базовому варианту: $3,1 \times 1520 = 4712$ чел.-ч.

по проектному варианту: $1,2 \times 1520 = 1824$ чел.-ч.

Оценку экономической эффективности мероприятий проводят по общепринятой методике несколькими показателями [4]. Расчётные показатели экономической эффективности внедрения анализатора сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Показатели экономической эффективности мероприятий

№ п/п	Показатели	Значение
1.	Единовременные затраты, тыс. руб.	17100,0
2.	Экономия текущих затрат, тыс. руб.	7103,3
3.	Годовой экономический эффект, тыс. руб.	3683,3
4.	Экономия годовых затрат рабочего времени на проведение лабораторных исследований, чел.-ч	2888
5.	Срок окупаемости единовременных затрат, лет	2,4

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его конкурентоспособность. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования.

В результате мероприятий суммарные текущие плановые затраты на проведение оценки качества мясного сырья и готовой мясной продукции составят 6,06 млн руб., что ниже прежних на 61 %.

Экономия годовых затрат рабочего времени на проведение лабораторных исследований составит 2888 чел.-час.

Годовой экономический эффект с учетом нормативного коэффициента относительной эффективности капитальных вложений составит 3,7 млн. руб. Единовременные вложения в размере стоимости двух анализаторов 17,1 млн. руб. окупятся чуть более чем через 2 года.

Полученные результаты подтверждают экономическую эффективность мероприятий, а также приведут к повышению качества производимой продукции, сократят отходы производства от выбраковочных партий мяса, что актуально на пути к развитию экологических параметров отечественного производства.

Список литературы

1. Ашмарина Т.И., Москальченко Д.А. Инновационные технологии в сельскохозяйственной деятельности // Международный научный журнал. 2018. № 2. С. 43-51.
2. Мясные полуфабрикаты. Охлажденный – значит перспективный / Е.Л. Ростова // Птицепром. 2013. № 6. [Электронный ресурс]: <http://www.meatbranch.com/publ/view/185.html>.
3. Сергеева Н.В. Об эффективности использования отечественной и импортной сельскохозяйственной техники в России // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина». 2015. № 6 (70). С. 11-16.
4. Сергеева Н.В. Повышение экономической эффективности молочного скотоводства путем технического перевооружения молочных ферм (на примере хозяйств Брянской области): монография. М.: ООО «Мегаполис», 2018. 89 с.
5. Экспертно-аналитический центр агробизнеса «АБ-Центр». [Электронный ресурс]: <http://www.ab-centre.ru>.

Синельникова Е. А.

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Саранск, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются различные методические подходы к проведению анализа финансового состояния экономического субъекта. Формируются основные этапы его проведения. Рассматриваются ключевые финансовые коэффициенты определения финансового состояния: платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности бизнеса.

Ключевые слова: имущественное положение, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, деловая активность.

Sinelnikova E. A.

RESEARCH OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article discusses various methodological approaches to the analysis of the financial condition of an economic entity. The main stages of its implementation are being formed. The key financial ratios of determining the financial condition are considered: solvency, financial stability, profitability and business activity of a business.

Keywords: property status, liquidity, solvency, financial stability, profitability, business activity.

В современных условиях каждый хозяйствующий субъект нуждается в объективной оценке результатов своей деятельности. Для того чтобы хозяйствующий субъект обладал высокой платежеспособностью и инвестиционной привлекательностью, необходимо иметь достаточный объем капитала, оптимальную структуру активов и источников их формирования, что невозможно без проведения анализа финансового состояния предприятия и его мониторинга.

По мнению А. М. Фридмана целью анализа финансового состояния выступает оценка перспективных возможностей нормального и эффективного функционирования предприятия на конкурентном рынке и успешное осуществление социального развития трудового коллектива [0, с. 232].

Отметим, что М. В. Мельник и Е. Б. Герасимова определяют следующие основные задачи анализа финансового состояния, за счет которых возможно достижение его цели:

- оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта;
- расчёт произошедших изменений за период и определение повлиявших на это причин и факторов;
- разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости, платежеспособности и росту рентабельности бизнеса [3, с. 136].

Учеными разделяются два основных направления анализа финансового состояния экономического субъекта:

на первом этапе осуществляется оценка структуры капитала и динамики изменения показателей, при этом рассчитывается ликвидность, так как она дает характеристику наличия денежных средств в достаточном объеме не только для осуществления текущих затрат, но и для расчета с кредиторами по принятым обязательствам, а также платежам в бюджет. Аналитиком изучается оптимальность структуры источников финансирования деятельности, делается вывод о достаточности денежных средств;

второе направление связано с анализом рентабельности капитала, поскольку прибыль выступает одним из основных источников средств, позволяющих расширить бизнес и повысить инвестиционную привлекательность. Поэтому мерой эффективности деятельности предприятия выступает рост прибыли с каждого рубля авансированного капитала [3, с. 137].

По мнению А.Д. Шеремета основными задачами анализа выступают диагностирование качества финансового состояния, изучение причин его улучшения и ухудшения за тот или иной период, разработка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующего субъекта [10, с. 280].

В свою очередь Г. В. Савицкая предлагает более детальное раскрытие задач анализа финансового состояния предприятия:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
- поиск резервов улучшения финансового состояния организации, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния хозяйствующего субъекта;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов [0, с. 516].

Следует сказать, что рассмотренные задачи анализа финансового состояния вышеперечисленных авторов немного различны, но вместе с тем они дополняют друг друга, расширяя границы проведения данного вида анализа.

Блок-схема анализа ФСП представлена Г. В. Савицкой (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структурно-логическая модель анализа финансового состояния

Под методом в анализе финансового состояния предприятия понимается совокупность приемов и способов изучения хозяйственных процессов и явлений в их становлении и развитии. В настоящее время учеными не сформирована единая методологическая база по проведению анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта. Чаще всего аналитиками используется классификация методов анализа на формализованные и неформализованные. Формализованные методы основаны на достаточно строгих аналитических зависимостях. К ним можно отнести: метод средних и относительных величин, индексный метод, метод цепных подстановок, метод группировки и др. [5, с. 38]. В основе неформализованных методов лежит описание аналитических процедур на логическом уровне (методы экспертных оценок, сравнения и др.). Характерной чертой данного метода является субъективизм, поскольку на первый план выдвигаются интуиция, опыт и знания аналитика. Основные методы, применяемые в анализе финансового состояния предприятия, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы проведения оценки финансового состояния

Метод	Характеристика метода
Горизонтальный анализ	Применяется для изучения временных тенденций развития показателей отчетности организации. В качестве основных аналитических показателей при горизонтальном анализе выступают абсолютные и относительные отклонения, темп роста и темп прироста. Соотношение темпов роста изучаемых показателей должно соответствовать базовой модели, которая отражает объективные экономические закономерности [0, с. 141]. Например, для оценки динамичности устойчивого развития организации целесообразно сравнить темпы роста выручки, прибыли и активов (авансированного капитала) за ряд периодов. Оптимальное соотношение между ними: темп роста прибыли больше темпа роста выручки и больше темпа роста активов [0, с. 327]. Несоответствие фактически сложившихся темпов роста изучаемых показателей в отдельных звеньях цепи неравенств условиям базовых моделей вызывает необходимость детально изучить причины нарушений и разработать меры по устранению сложившейся негативной ситуации.
Вертикальный анализ	Используется для определения удельного веса активов и пассивов предприятия в общем итоге. Данный метод анализа применяется с целью изучения структуры баланса хозяйствующего субъекта, а также динамики её изменения. Это позволяет аналитикам на начальном этапе анализа в общих чертах изучить строение баланса и сложить общую картину финансового состояния предприятия.
Трендовый анализ	Это сравнение каждой позиции бухгалтерской (финансовой) отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.
Коэффициентный анализ	Предполагает расчет относительных показателей финансового состояния и изучение их в динамике с целью оценки текущего положения хозяйствующего субъекта и перспективы его развития. Следует отметить, что все коэффициенты взаимосвязаны и только используя их во временном и структурном сопоставлениях, можно получить достаточно полную и объективную оценку финансового состояния предприятия, принять обоснованные управленческие решения.
Сравнительный анализ	Понимается такой анализ сводных данных отчетности, который проводится исходя из составляющих элементов. Данный анализ можно классифицировать на: внутривозвращенный, включающий в себя анализ отдельных показателей предприятия, его подразделений и цехов; межхозяйственный, который проводится с учетом показателей конкурентов, статистических отраслевых данных.
Факторный анализ	Предполагает разложение показателя на составляющие. Количественное значение результирующего показателя деятельности предприятия зависит от влияния многих факторов, действующих одновременно, разнонаправлено и с разной силой.

Н. П. Любушин помимо рассмотренных методов добавляет к ним стохастические модели, где учитываются случайные факторы. К ним относят: двухфакторную и пятифакторную модель Альтмана, модель Фулмера, модель Аргенти (А-модель) и др. [0, с. 458].

Таким образом, можно сказать, что существуют разнообразные методы анализа финансового состояния, все они взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга в различных сочетаниях. Например, часто горизонтальный и вертикальный анализ используются одновременно при построении аналитических таблиц, которые характеризуют как структуру, так и динамику изменения показателей отчётности. Это позволяет проводить комплексный анализ деятельности предприятия и выявлять резервы повышения его эффективности.

В настоящее время учеными-экономистами разработано множество методических подходов к анализу финансового состояния предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Методические подходы к анализу финансового состояния

Авторы	Основные направления
А. Д. Шеремет	Анализ структуры активов и пассивов; анализ финансовой устойчивости; анализ ликвидности активов и баланса; диагностика платежеспособности организации; анализ движения денежных средств [10, с. 281].
А. М. Фридман	Анализ размещения и источников формирования финансовых ресурсов; анализ финансовой устойчивости; анализ платежеспособности; оценка деловой активности хозяйствующего субъекта [0, с. 234].
М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова	Анализ структуры капитала (изучается ликвидность и достаточность финансирования, оптимальность структуры его источников); анализ рентабельности капитала [3, с. 136].
А. П. Гарнов	Общий анализ имущественно-финансового состояния и потенциала предприятия; анализ ликвидности и платежеспособности; анализ финансовой устойчивости предприятия; анализ деловой активности; рейтинговый комплексный экспресс-анализ финансового состояния предприятия [6, с. 280].
Г. В. Савицкая	Анализ источников формирования капитала; анализ размещения капитала и оценка имущественного состояния предприятия; анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия; анализ финансовой устойчивости предприятия; анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства [9, с. 443].
В. Я. Поздняков	Общая оценка имущественно-финансового состояния предприятия; оценка ликвидности и платежеспособности; анализ денежных потоков; оценка финансовой устойчивости; оценка деловой активности предприятия; оценка рентабельности (доходности) предприятия; рейтинговая комплексная экспресс-оценка финансовой устойчивости предприятия [12, с. 358].

Рассмотрев подходы ученых к анализу финансового состояния экономического субъекта, можно сформировать этапы проведения анализа:

- проведение горизонтального и вертикального анализа активов и пассивов предприятия;
- определение типа финансовой устойчивости, который характеризуется удовлетворительной или неудовлетворительной структурой баланса;
- оценка ликвидности и платежеспособности организации;
- анализ рентабельности и деловой активности.

На первом этапе анализа финансового состояния предприятия необходимо оценить имущественное положение, а именно, провести горизонтальный и вертикальный анализ показателей бухгалтерского баланса. При оценке активов анализируемого предприятия в первую очередь необходимо сопоставить темп их

прироста с темпом прироста финансовых результатов. В случае если темп прироста выручки и прибыли оказался выше темпов прироста активов, то можно утверждать об эффективном использовании имущества. Если темпы прироста прибыли превышают темпы прироста активов, но темпы прироста выручки оказываются ниже, то можно сказать, что повышение эффективности использования активов вызвано ростом рентабельности продаж. О снижении эффективности деятельности предприятия свидетельствует превышение темпов прироста активов над темпами прироста финансовых результатов. Для того чтобы охарактеризовать общую структуру активов предприятия необходимо рассчитать коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов. Оптимальным считается соотношение 50 на 50, но оно может корректироваться в зависимости от отрасли и вида деятельности анализируемого предприятия. При изучении динамики и структуры пассивов необходимо рассчитать коэффициент автономии, который показывает долю собственных средства организации в общей сумме активов предприятия. Чаще всего на значение данного показателя обращают внимание инвесторы и банки, поскольку он характеризует независимость предприятия от внешних кредиторов и способность погашать долги за счет собственных источников финансирования. Также при изучении источников финансирования деятельности, необходимо рассчитать коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага). Нормальные ограничения для коэффициентов $k_a \geq 0,5$, $k_{з/с} \leq 1$ означают, что обязательства организаций могут быть покрыты собственными средствами [0, с. 128]. Следующим этапом анализа является расчет относительных финансовых коэффициентов, предназначенных для оценки долгосрочной платежеспособности. Платежеспособность предприятия – это наличие средств у предприятия, достаточных для уплаты долго по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции [0, с. 176]. В таблице 3 представлены основные коэффициенты платежеспособности.

Таблица 3 – Методика расчета коэффициентов платежеспособности

Показатель	Методика расчета	Нормативное значение	Характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / (Краткосрочные кредиты + Кредиторская задолженность)	$\geq 0,2 - 0,3$	Показывает долю краткосрочных обязательств, погашенную на дату составления баланса
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность) / (Краткосрочные кредиты + Кредиторская задолженность)	$\geq 0,7 - 1$	Отражает долю обязательств, погашенных за счет использования денежных средств и ожидаемых поступлений от дебиторов
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / (Краткосрочные кредиты + Кредиторская задолженность)	$\approx 2 - 2,25$	Позволяет выявить часть оборотных активов, покрытых краткосрочными обязательствами
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	(Капитал и резервы – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	$\geq 0,1$	Отражает наличие у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности

В. Я. Поздняков отмечает, что структура баланса признается аналитиком неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным, если выполняется хотя бы одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода принимает значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода принимает значение менее 0,1.

Г.В. Савицкая, отмечает, что основой для платежеспособности экономического субъекта выступает ликвидность его активов. Ликвидность – это способ поддержания платёжеспособности [0, с. 541]. На рисунке 2 отражена взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью предприятия и ликвидностью баланса, которую можно сравнить с многоэтажным зданием, где все этажи равнозначны, но второй этаж нельзя возвести без первого, а третий – без первого и второго. Если рухнет первый, то и остальные последуют за ним.

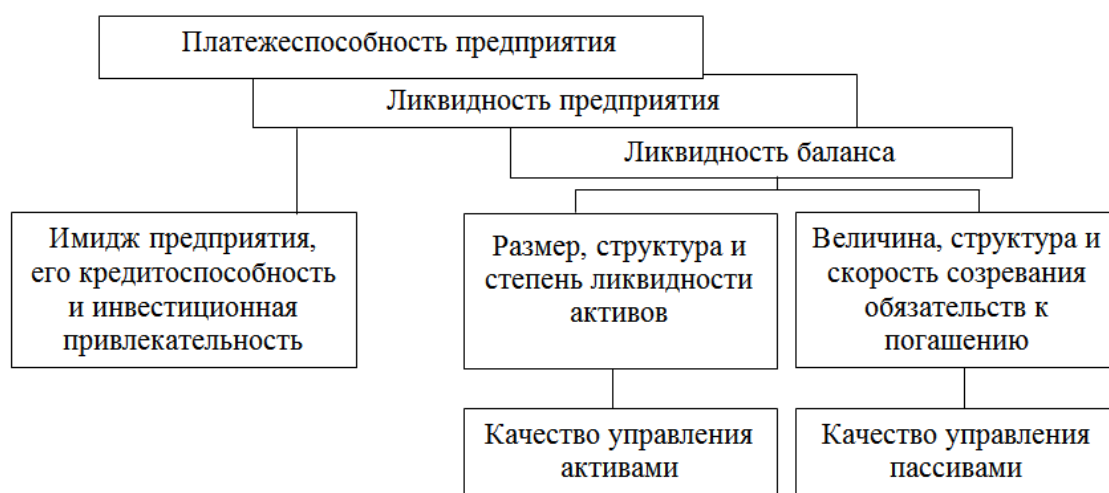


Рисунок 2 – Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности предприятия

Под ликвидностью активов понимается скорость замены активов организации денежными средствами. Ликвидность баланса – это способность экономического субъекта обратить активы в наличные средства и покрыть принятые обязательства, причем срок превращения активов в денежную форму должен соответствовать сроку погашения платёжных обязательств. В российской практике анализ ликвидности баланса проводится групповым методом и методом финансовых коэффициентов.

Обратимся к анализу ликвидности групповым методом. Он является наиболее обширным и заключается в группировке активов по степени их ликвидности, а пассивов по степени срочности их погашения (таблица 4).

Таблица 4 – Порядок группировки активов и пассивов

Группы активов	Состав группы активов	Группы пассивов	Состав группы пассивов
A1 - наиболее ликвидные активы, которые можно использовать сразу в качестве знаков стоимости.	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	П1 - наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность
A2 - быстрореализуемые активы, содержащие в себе некоторую	Дебиторская задолженность и	П2 - краткосрочные	Краткосрочные кредиты и займы

Группы активов	Состав группы активов	Группы пассивов	Состав группы пассивов
ограниченность в процессе их использования в качестве знаков стоимости.	прочие оборотные активы	пассивы	
A3 - медленно реализуемые активы, для того чтобы реализовать данные активы и превратить их в денежную форму необходимо достаточно большое количество времени.	Запасы за минусом расходов будущих периодов, НДС, долгосрочные финансовые вложения	ПЗ - долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и займы, оценочные обязательства
A4 – трудно реализуемые активы, могут быть задействованы в отдельных, исключительных случаях, как правило при несостоятельности плательщика.	Внеоборотные активы за минусом долгосрочных финансовых вложений.	П4 - постоянные пассивы	Капитал и резервы + будущих периодов за вычетом расходов будущих периодов.

Для формирования вывода о ликвидности баланса необходимо подсчитать итоговые значения активов и пассивов, сопоставить суммы активов экономического субъекта с суммой его пассивов по соответствующим уровням ликвидности и обязательств, затем определить тип состояния ликвидности (рисунок 3). Данный метод позволяет не только определить ликвидность, но и обнаружить в какой именно из групп произошло «нарушение» для принятия правильного экономического решения. Недостатком данного метода можно считать значительные затраты времени при группировке.

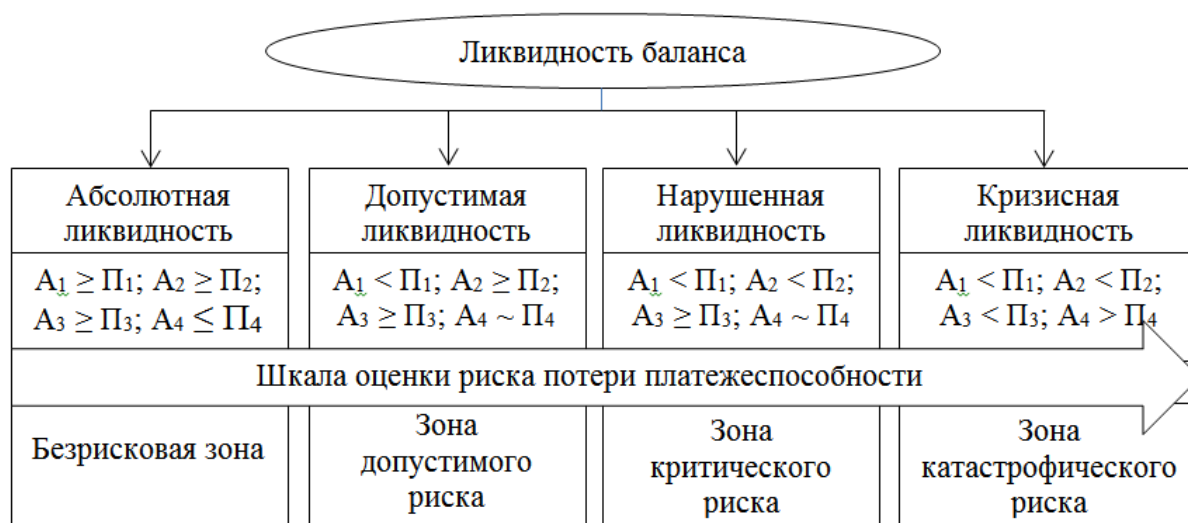


Рисунок 3 – Тип состояния ликвидности

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить рациональность и эффективность управления собственными и заемными средствами экономического субъекта. Методика анализа финансовой устойчивости основывается на исследовании системы абсолютных и относительных показателей. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования определяет сущность финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее важным проявлением. Финансовое состояние предприятия классифицируется учеными, а именно А. Д. Шереметом, Е. В. Негашаевым, Р. С. Сайфулиным на четыре типа финансовой устойчивости (таблица 5).

Таблица 5 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип устойчивости	Характеристика	Условия	Трехмерная модель
Абсолютная финансовая устойчивость	Экономический субъект обладает высокой платёжеспособностью. Данный тип финансовой устойчивости на практике встречается крайне редко	$Z < СОС$, где Z – запасы и НДС по приобретенным ценностям; $СОС$ – собственные оборотные средства.	{1;1;1}
Нормальная финансовая устойчивость	Характеризуется равенством между величиной запасов и затрат и источниками их финансирования. Заемные средства используются в пределах планируемых показателей	$СОС < Z < СОС + ДО$, где $ДО$ – долгосрочные обязательства.	{0;1;1}
Неустойчивое финансовое состояние	Обусловлено необходимостью привлечения заемных средств долгосрочного и краткосрочного финансирования для обеспечения формирования запасов и затрат организации	$СОС + ДО < Z < СОС + ДО + Кк$, где $Кк$ – краткосрочные кредиты и займы	{0;0;1}
Кризисное финансовое состояние	Организация неплатежеспособна и находится на грани банкротства. Величина собственных средств, а также привлекаемых кредитов и займов не достаточно для покрытия запасов и затрат экономического субъекта. Более того, кредиторская задолженность не покрывается наиболее ликвидными активами и быстрореализуемыми активами	$Z > СОС + ДО + Кк$	{0;0;0}

Финансовая устойчивость в наилучшем её проявлении это способность организации осуществлять деятельность и развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для достижения данного типа устойчивости хозяйствующий субъект должен обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

Существенно дополняют методику анализа финансовой устойчивости относительные показатели – финансовые коэффициенты (таблица 6).

Таблица 6 – Основные коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Методика расчета	Нормативное значение	Характеристика
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Капитал и резервы / Стоимость имущества	$\geq 0,5$	Характеризует долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия
Коэффициент финансовой устойчивости	(Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства) / Валюта баланса	$\geq 0,5 - 0,6$	Характеризует долю, приходящуюся на устойчивые источники финансирования в итоге баланса
Коэффициент структуры привлеченного капитала	Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные)	$\approx 0,25$	Характеризует часть долгосрочных заемных средств в общей сумме привлеченного капитала

Показатель	Методика расчета	Нормативное значение	Характеристика
	обязательства)		
Коэффициент финансовой зависимости	(Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства) / Капитал и резервы	≈ 1	Характеризует степень зависимости организации от внешнего финансирования
Коэффициент финансирования (капитализации)	Капитал и резервы / (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства)	≈ 1	Показывает долю деятельности предприятия, которая финансируется за счет собственных средств
Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)	$\geq 0,2 - 0,5$	Характеризует долю собственного оборотного капитала, находящуюся в обороте
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	СОС / Запасы	$\geq 0,6 - 0,8$	Показывает долю участия собственного капитала в формировании запасов
Коэффициент инвестирования	(Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства) / Внеоборотные активы	≥ 1	Характеризует часть внеоборотных активов, которая может быть покрыта за счет устойчивых источников

Рентабельность – это относительный показатель, позволяющий дать характеристику эффективности работы предприятия в целом. С помощью него можно дать более полную оценку конечным результатам деятельности предприятия, потому что его величина показывает отношение эффекта в сравнении с наличными или потерянными ресурсами. Рассмотрим основные показатели рентабельности в таблице 7.

Таблица 7 – Основные показатели рентабельности

Показатель	Методика расчета	Характеристика
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль / Стоимость имущества	Отражает эффективность использования имущества и показывает сумму прибыли, приходящуюся на 1 руб. активов
Рентабельность внеоборотных активов, %	Чистая прибыль / Внеоборотные активы	Показывает эффективность использования внеоборотного капитала организации и отражает величину чистой прибыли на руб. внеоборотных активов
Рентабельность оборотных активов, %	Чистая прибыль / оборотные активы	Показывает эффективность использования оборотного капитала организации
Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль / Капитал и резервы	Показывает величину чистой прибыли на 1 руб. собственного капитала
Рентабельность инвестированного капитала, %	Чистая прибыль / (Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства)	Характеризует эффективность инвестиций в основную деятельность организации
Рентабельность продукции, %	Прибыль от продаж / Себестоимость продаж	Характеризует, сколько субъект хозяйствования имеет прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции
Рентабельность затрат, %	Валовая прибыль / Себестоимость продаж	Показывает, объем прибыли хозяйствующего субъекта с каждого рубля, который был потрачен на производство и реализацию продукции
Рентабельность продаж, %	Прибыль от продаж / Выручка от продаж	Показывает величину прибыли, на единицу реализованной продукции

При определении финансового состояния хозяйствующего субъекта немаловажное значение отводится исследованию его деловой активности. Как отмечает А. П. Гарнов, деловая активность проявляется в динамичности развития организации, а также в достижении поставленных целей. В свою очередь, финансовый аспект деловой активности экономического субъекта проявляется в скорости оборота его средств [0, с. 294]. Анализ деловой активности заключается в исследовании динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, которые выступают относительными показателями финансовых результатов деятельности организации (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели деловой активности

Показатель	Методика расчета	Характеристика
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка от продаж / Оборотные активы	Коэффициент показывает скорость оборота оборотных активов
Коэффициент оборачиваемости запасов	Выручка от продаж / Запасы	Коэффициент показывает скорость оборота запасов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от продаж / Дебиторская задолженность	Коэффициент показывает скорость оборота дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка от продаж / Кредиторская задолженность	Коэффициент показывает скорость оборота кредиторской задолженности
Период оборота оборотных активов	365 дней / Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Коэффициент показывает продолжительность оборота оборотных активов
Срок хранения запасов, в днях	365 дней / Коэффициент оборачиваемости запасов	Характеризует срок хранения запасов до использования или продажи
Период оплаты дебиторской задолженности, в днях	365 дней / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Коэффициент показывает продолжительность периода оплаты задолженности дебиторов
Период оплаты кредиторской задолженности, в днях	365 дней / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Коэффициент показывает продолжительность периода оплаты кредиторской задолженности

Отметим, что для выявления кризисного состояния организации, разработаны методы диагностики банкротства. В странах Западной Европы и США находят широкое применение модели, разработанные Э. Альтманом, У. Бивером, Р. Лисом, Э. Таффлером и др. Ряд методик прогнозирования банкротства имеются и у отечественных ученых, таких как: А. Д. Шеремет, Г. В. Савицкая, Л. В. Донцова и др.

Следует отметить, что анализ финансового состояния должен проводиться постоянно и непрерывно. Результат анализа напрямую зависит от количества и качества предоставленных данных, сформированных в бухгалтерской (финансовой) отчетности. То есть, чем обширнее и доброкачественнее материалы анализа, тем достовернее и глубже он сам.

Итак, рассмотрев методические подходы к анализу финансового состояния, можно отметить, что на современном этапе не существует единой методики, так как каждый автор имеет индивидуальный подход к изучению данного понятия. Каждая из рассмотренных методик взаимодополняют друг друга и могут быть использованы в комплексе либо отдельно, в зависимости от конкретных целей и задач, которые

ставит перед собой аналитик. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, позволяет определить текущее и перспективное финансовое состояние хозяйствующего субъекта, определить возможности и целесообразные темпы развития и выявить источники финансовых средств, возможность и целесообразность их мобилизации.

Список литературы

1. Гарнов А. П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А. П. Гарнова. М.: ИНФРА-М, 2018. 366 с.
2. Гуськова Н. Д., Краковская И. Н., Ляманова Е. А., Горина А. П., Алферина О. Н., Корнеева Н. В. Экономика организаций (предприятий) : учеб. пособие / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Е. А. Ляманова [и др.]. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2014. 192 с.
3. Климова Н. В. Экономический анализ (с традиционными и интерактивными формами обучения): учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. 296 с.
4. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 575 с.
5. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. Пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. 208 с.
6. Мельник М. В. Комплексный экономический анализ : учеб. пособие / М. В. Мельник, С. Е. Егорова, Н. Г. Кулакова, Л. А. Юданова. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. 352 с.
7. Поздняков В. Я. Экономический анализ: [учебник] / Под ред. Позднякова В. Я. М. : ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. 491 с.
8. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. 15-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2019. 587 с.
9. Фридман А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М.: РИОР : ИНФРА-М, 2019. 264 с.
10. Фридман А. М. Экономика организации: учебник. М.: РИОР : ИНФРА-М, 2018. 239 с.
11. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2019. 374 с.
12. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2020. 208 с.

Сироткин А.С., Загарнюк Е.М.

*НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Университет «Синергия»), г. Москва, Россия*

ЗОЛОТО КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В данном материале предпринята попытка осмыслить роль золота в современное время и порассуждать о его дальнейших перспективах использования и возможного инвестирования Центральными банками и непрофессиональными инвесторами, так и возвращения в международную валютную систему.

Ключевые слова: золото, Бреттон-Вудская система, мировая валютная система, доллар, финансовые инструменты.

Sirotkin A.S., Zagarnyuk E.M.

GOLD AS A FINANCIAL INSTRUMENT IN MODERN CONDITIONS

Abstract: This article attempts to understand the role of gold in modern times and speculate about its future prospects for use and possible investment by Central banks and non-professional investors, as well as its return to the international monetary system.

Keywords: gold, the Bretton-Woods system, the world currency system, the dollar, financial instruments.

Вопрос о том, какой именно должна быть международная валютная система был актуален всегда. В последнее время о нем стали говорить значительно чаще и у этой тенденции есть несколько причин. Как мы знаем, в современной капиталистической экономике бизнес играет первостепенную роль. На сегодняшний день он совершил переход от национального характера к транснациональному, поэтому устойчивая международная валютная система ему жизненно необходима.

Если рассмотреть статистические данные Центральных банков зарубежных стран, то можно заметить устойчивую тенденцию к увеличению накоплений в виде золотых резервов и снижению валютных активов. При этом многие Центробанки преднамеренно занижают официальные цифры накоплений в форме золота или вообще скрывают данную информацию.

Сегодня мы наблюдаем формирование новой волны финансовых потрясений, имеющей мощный разрушительный характер для всех стран мира. И последствия этих кризисов будут куда серьезнее, чем те, которые мы преодолевали в 30-е годы или в 2008 году. Торговая война между Китаем и США, процедура выхода Англии из Евросоюза, растущая тенденция отказа ряда стран от основной резервной международной валюты – доллара США. Все это говорит о том, что мир стоит на пороге перемен, которые могут принципиально изменить современную валютную систему.

Как было уже сказано выше одним из альтернативных вариантов новой валютной системы может стать возвращение золотого стандарта или использование золота как вспомогательного инструмента. Вспомним 1816 год, когда Британия

ввела золотой стандарт в своей стране. Данное решение означало, что каждая единица фунта стерлинга теперь будет подкреплена золотом. В 1867 году на конференции в Париже была принята Парижская валютная система, которая подразумевала принятие золота как единственное универсальное платежное средство во всем мире.

Важно отметить на каких именно структурных принципах базировался золотой стандарт:

- его основой являлся золотомонетный стандарт;
- каждая валюта имела золотое содержание. Валюты свободно конвертировались в золото. Золото использовалось как общепринятые мировые деньги;
- сложился режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах «золотых точек» (Рисунок 1). Если рыночный курс золотых монет отклонялся от паритета, основанного на их золотом содержании, то должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами [7].

Во время Второй Мировой Войны воюющие страны опустошили свои золотые запасы, направившие их большую часть в США за поставки по ленд-лизу.

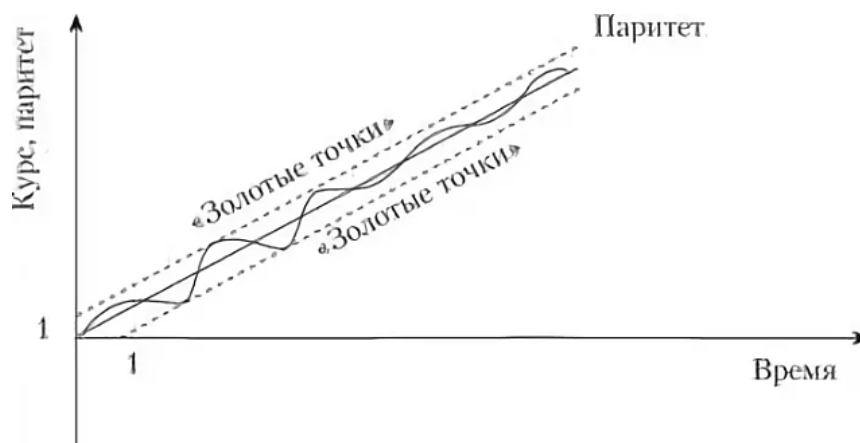


Рисунок 1 - Пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета

Ближе к концу войны мировая денежная система находилась в ужасном состоянии, что сыграло на руку США. Воспользовавшись тяжелым положением стран-участниц ВОВ, в 1944 году США в штате Нью-Хемпшир, в городе Бреттон-Вудс проводит международную конференцию стран-союзников, где официальной мировой резервной валютной признается доллар США, а не предлагаемый английским экономистом Д.М. Кейнсом новый Банкор. Вводится новая Бреттон-Вудская валютная система, которая предполагает, что доллар строго привязывается к золоту по курсу 35 долларов США за унцию, а все остальные валюты меняются не более чем на 0,75% в положительную и отрицательную сторону от доллара.

Бреттон-Вудская система могла бы успешно работать, если бы не жадность и жажда власти США, а также выполнение важного условия - устойчивости основной резервной валюты. В течение 60-ых годов доллар США стал утрачивать свою способность обмениваться на золото, из-за того, что внешняя задолженность США превысила её золотые запасы [1, с.148]. К 70-ым годам перераспределение золотого запаса произошло в пользу Европы. Возникли новые финансовые центры такие как Япония, Германия, Франция. Под давлением всех этих факторов 15 августа 1971

года президент США Ричард Никсон объявил о «временной» приостановке обмена доллара на золото.

Доллар на сегодняшний день остается бесспорным лидером, однако, его доля в общем объеме резервов стран мира снижается (График 1) [4]. С 2002-2018гг. сокращение доллара в резервах МВФ произошло на 4,02%. В 2019 году во 2-ом квартале доля доллара в общем объеме резервов сократилась еще на 0,85%.

В то время, пока доля доллара США в государственных резервах сокращается, в некоторых странах происходит активное наращивание золотых запасов, сопровождающиеся выводом металла за пределы американских хранилищ в неизвестном направлении (Таблица 1) [6]. В 2017 году Турция вернула на родину запас золота в размере 28,7 тонн из федерального резерва США. Всего Анкара вывезла порядка 220 тонн металла. Ранее в 2016 году Германия официально завершила репатриацию золотого запаса в свой Центробанк Германии (Бундесбанк). К февралю 2018 года всего из хранилищ ФРС забрали порядка 11,78 тонн золота.

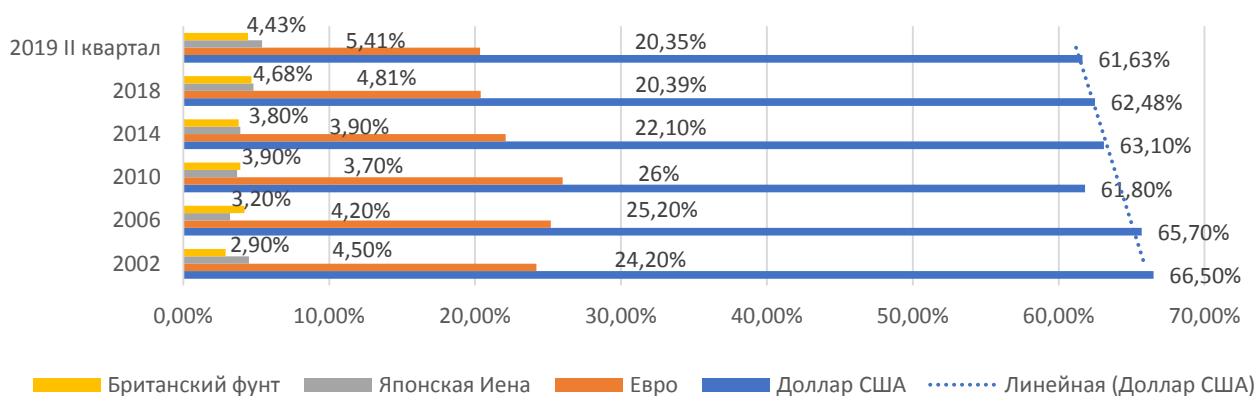


Рисунок 2 - Доля валют в международных резервах МВФ

По объемам вложений в золото Банк России с 2019 года занимает 5 строчку, обогнав даже Китай (по данным официальной статистики) [2]. Однако, сказать точно, находятся ли данные запасы на территории нашей страны, достаточно сложно, так как в официальных документах ЦБ формулировка о месте хранения золота звучит следующим образом: «хранение золота на территории РФ или за ее пределами». В случае краха долларовой системы золото однозначно сохранит свою ценность. Более того, золото играет роль мировых денег – особенно во времена Мировых войн и XX век является тому прямым подтверждением. Анализируя увеличение объемов закупок золота, отметим, что рост заинтересованности к данному металлу происходит не спроста. Обосновывается это тем, что на сегодняшний день золото является единственным по-настоящему надежным инструментом. Но так ли это?

На апрель 2020г цена золота за тройскую унцию составляет 1621,8 долларов. Если изучить статистику за последние 8 лет, мы видим, что с 2016 года цена на золото с каждым годом устойчиво растет (График 2) [3]. Более того, многие аналитики считают, что стоимость золота будет и дальше продолжать повышаться. Связанно это с тем, что спрос на физический желтый металл остается стабильно высоким, в то время как его добыча сокращается, из-за истощения действующих месторождений.

Таблица 1 - Золото – резервы стран с 2014 по 2019 год, в тоннах

Страна	Запас золота в международных резервах стран (тонны)					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
США	8133,46	8133,46	8133,46	8133,46	8133,46	8133,46
Германия	3386,36	3384,2	3380,98	3377,9	3373,6	3369,7
Италия	2451,84	2451,84	2451,84	2451,84	2451,84	2451,84
Франция	2435,38	2435,38	2435,63	2435,8	2436	2436
Россия	1035,2	1208,2	1414,6	1615,248	1838,8	2111,9
Китай	1054,1	1054,1	1 762,30	1842,571	1842,571	1852,5
Турция	519,7	529,1	515,5	377,0563	564,7803	-

Важно отметить, что скупают желтый металл не только Центробанки мира, но и обычные инвесторы. Золотые запасы индийских домохозяек эксперты Всемирного золотого совета оценивают в 11% мирового запаса. Примерно такая же ситуация происходит в Китае.

Еще один интересный факт заключается в том, что золото с точки зрения его химических свойств является менее полезным, чем, скажем платина. И котировки платины уже давно отстают от золотых (Таблица 2) [3]. Объясняется это тем, что сегодня платина менее востребована на рынке в связи с ослаблением автомобильной конъюнктуры. Дизельные автомобили, для производства которых используется платина, становятся не так популярны. Многие эксперты говорят о том, что в будущем платина будет стоить еще дешевле.

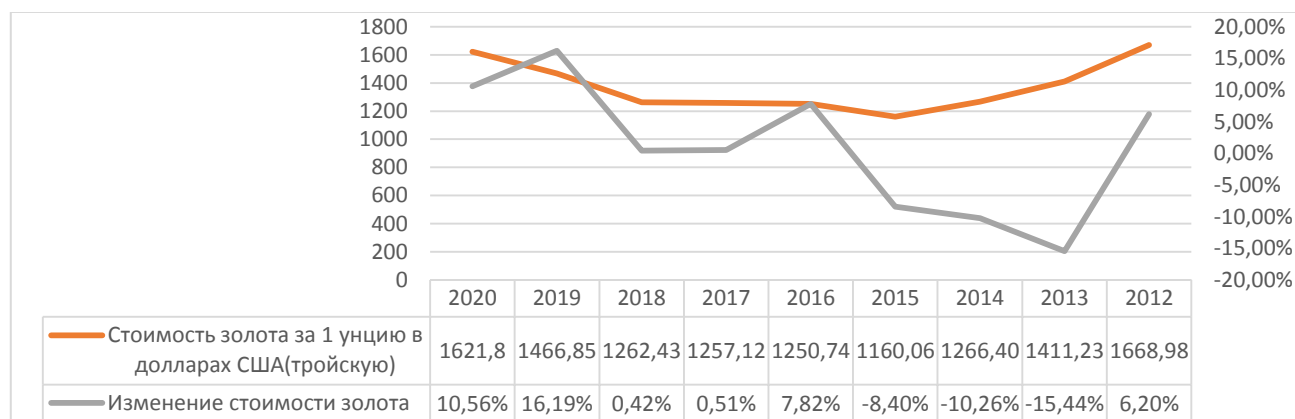


Рисунок 3 - Стоимость золота за 1 тройскую унцию, в долларах США

Таблица 2 - Цена за драгоценные металлы за 1 грамм, в долларах США

Золото	Серебро	Платина	Палладий	Родий	Иридий	Осмий
51,99	0,46	23,37	72,15	318,29	48,87	12,86

Если золото так востребовано, тогда необходимо четко понимать, как именно устанавливается курс на этот металл или, точнее сказать, кем? Официально установка цен на золото происходит на золотой бирже в Лондоне. Стоимость желтого металла определяют не мелкие биржевики, а главные участники из разных стран: Scotia Mocatta, HSBC, Deutsche Bank, Societe Generale, Barclays Capital [5].

Все банки входят в LBMA (Ассоциацию участников золотого рынка). Существует мнение, что между данными участниками есть сговор, поскольку прозрачность процедуры установки котировок на золото оставляет желать лучшего. Более того, в 2017 году двое сотрудников предприятия Elemetal, принадлежащее Scotia Mocatta, предстали перед судом по обвинению в отмывании денег с помощью контрабанды золота в Южную Африку на сумму 3,6 млрд. долларов. После такого громкого разбирательства, сложно сказать, что установка котировок цен на золото происходит объективно и компании не проводят операций с данным видом металла. Сегодня на смену данной системе должна прийти новая, усовершенствованная. Она должна быть более прозрачной, так как в нее будет входить большее количество участников. Однако, кто именно, пока неизвестно. Есть лишь слухи, что роль Китая в установке цен на золото существенно должна возрасти.

На сегодняшней день оговариваются и иные пути изменения мировой валютной системы, не затрагивающие золото. Отказаться от «долларовой зависимости» страны пытаются с помощью введения региональных валют. Еще с конца 70-х годов использовалась ЭКЮ – резервная валюта, курс которой рассчитывался как совокупность валют европейских стран-участниц, в 1999 году преобразовавшееся в Евро. Однако, сегодня мы можем заметить, что в денежной системе Европы накопилось множество своих проблем. Причиной тому является различия в экономическом развитии стран-участниц.

Еще одной альтернативой новой валютной системы является нашумевший блокчейн. Он предлагает использовать вместо наличных и безналичных денежных средств криптовалюту. Суть этой системы заключается в следующем. Сам термин Blockchain означает - цепочку блоков. Блоки представляют из себя данные о совершенных транзакциях, выраженные в криптографической форме. Каждый блок встроен в последовательную цепочку и несет для последующего блока информацию, о ранее совершенных сделках. В конечном счёте, формируется общая база данных, в которой хранится бесконечное число транзакций, информацию о которых нельзя ни изменить, ни уничтожить. Не будем глубоко погружаться в этот вопрос, так как он не является для нас основным. Важно сказать, что отличительным преимуществом блокчейна является следующее: если распространение криптовалюты достигнет мировых масштабов, то ограничится эффективность фискальной и денежно-кредитной политики. Чем, собственно, занимаются банки и государство. Таким образом, создатели и последователи данной системы заявляют о том, что в скором будущем мы сможем обходиться без банков и государства. Честно говоря, пока это звучит неправдоподобно. Кенг Рофф, профессор экономики и государственной политики Гарвардского университета, считает: «Идея о том, что несколько гениев в Силиконовой долине могут создать мир, к которому правительства не могут прикоснуться, является ошеломительно наивной. И идея о том, что криптовалюты заменят доллар, одинаково глупа». Биткоин или иные криптовалюты будут использоваться, но их каналы сбыта будут ограничены правительством и банками. То, что в скором будущем цифровые валюты будут для нас обычным средством платежа, накопления и в какой-то мере потеснят остальные денежные агрегаты, мы понимаем. Однако, они также будут работать через разрешенную систему. Транзакции смогут быть зашифрованными, но для правительства и банков они не будут анонимными.

Список литературы

1. Катасонов В.Ю. Золото в мировой и российской истории XIX-XX вв. Книга 4. Серия «Русские патриоты против хозяев золота». Родная страна. М. 2017. 448 с.
2. Банк России - URL: www.cbr.ru
3. Курсовой монитор – URL: kurs2015.ru
4. МВФ – URL: www.imf.org
5. Мировой совет по золоту (World Gold Council) – URL: www.gold.org
6. Портал о золоте - URL: www.Goldomania.ru
7. Русское экономическое общество им. С.Ф. Шапарова - URL: www.reosh.ru

Сироткина Д.В., Шитик Е.В.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», г. Иваново, Россия

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.

Аннотация: в статье рассмотрены три блока программных продуктов для автоматизации управленческого учета. Каждый блок рассматривает программные обеспечения для крупного, среднего и малого бизнеса соответственно. Дана краткая характеристика каждого продукта, рассмотрены их возможности и ценовой диапазон.

Ключевые слова: управленческий учет, ERP-системы, программное обеспечение, функционал автоматизированной системы, Microsoft, формирование управленческой отчетности, учет финансово-хозяйственных операций.

Sirotkina D.V., Shitik E.V.

PROBLEM OF SELECTING SOFTWARE FOR AUTOMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING.

Abstract: the article considers three blocks of software products for the automation of management accounting. Each block considers software for large, medium and small businesses, respectively. A brief description of each product is given, their capabilities and price range are considered.

Keywords: management accounting, ERP systems, software, automated system functionality, Microsoft, management reporting, financial and business operations accounting.

Управленческий учет как инструмент для бизнеса стал повсеместно внедряться в последние десять-пятнадцать лет, потому что информационный обмен ускорился, а состав информационного поля, необходимый для принятия качественных управленческих решений, существенно расширился.

Управленческий учет вышел за рамки других видов учета и превратился в самостоятельный системный подход к организации бизнеса. Такой подход, в первую очередь, ориентирован на прогресс и ставит перед собой задачу постоянного повышения продуктивности компании. В качестве ведущего операционного инструмента управленческий учет стал главным способом системы индикативного контроля состояния бизнеса, что позволило предпринимателям непрерывно контролировать и управлять необходимыми изменениями, направленными на продуктивность.

Поскольку управленческий учет охватывает все информационное поле бизнеса и играет ведущую роль в вопросах своевременного принятия решений, сложно представить эффективную систему управленческого учета, которая была бы реализована без помощи программных продуктов.

В настоящий момент на рынке систем учета финансово-хозяйственной деятельности и ERP-систем предлагается большое количество всевозможных программных продуктов для ведения управленческого учета и формирования управленческой отчетности.

Можно разделить данные программные продукты на 3 блока:

- софт для крупных и вертикально интегрированных компаний и холдингов,
- софт для предприятий среднего бизнеса,
- софт для предприятий малого бизнеса. [1]

Рассмотрим первый блок автоматизации управленческого учета в крупных и вертикально интегрированных компаниях и холдингов.

Программное обеспечение для решения задач ведения управленческого учета и формирования управленческой отчетности в крупных компаниях должно соответствовать следующим обязательным требованиям: иметь мощное хранилище данных, возможность интеграции с другими системами, помимо блока учета финансово-хозяйственных операций содержать блоки: логистика, управление запасами, цепочками поставок, управление взаимоотношениями с клиентами и т.д., ведение бухгалтерского учета, поддержка работы большого числа пользователей, иметь возможность удаленного доступа пользователей к системе, использовать технологию "тонкого" клиента и по возможности иметь web-интерфейс, иметь мощные аналитические возможности, содержать мощные инструмент формирования отчетности.

Наиболее подходящая автоматизированная система, соответствующая данным требованиям Microsoft Dynamics 365. [1]

Система охватывает, например такие области, как:

- 1) управление производством;
- 2) управление дистрибуцией в сложных цепочках поставок;
- 3) управление розничными сетями;
- 4) управление финансами, включая учёт по различным стандартам в холдинговых структурах;
- 5) управление проектной деятельностью и сервисным обслуживанием;
- 6) контроль и анализ бизнеса, соответствие корпоративным политикам;
- 7) управление продажами, маркетингом, взаимоотношениями с клиентами;
- 8) управление персоналом.

Система обеспечивает возможность работы в режиме дискретного, процессного и бережливого производства одновременно, а также возможность проводить территориально-распределённое планирование и управление структурными подразделениями.

Для поддержки бизнеса международного масштаба Microsoft Dynamics 365 реализует управление цепочками поставок в территориально – распределённых структурах и позволяет проводить масштабирование бизнеса. Возможности в области дистрибуции включают управление складами, планирование цепочек поставок, управление заказами продажи, продуктовой информацией, закупками и снабжением.

К ключевым возможностям системы по предоставлению профессиональных услуг принадлежат управление и учёт в разрезе проектов, бюджетирование и контроль по проектам, сервисы для проектной команды, управление взаимоотношениями с клиентами. [2]

Далее перейдем ко второму блоку автоматизации управленческого учета, который относится к предприятиям среднего бизнеса.

Программное обеспечение для решения задач ведения управленческого учета и формирования управленческой отчетности на предприятиях среднего бизнеса должна удовлетворять следующим требованиям: иметь хранилище данных, не требовать серьезных технических навыков для настройки системы, иметь инструмент построения отчетов, иметь возможность экспорта и импорта данных и метаданных, иметь приемлемую цену владения программным продуктом.

В качестве примера можно привести систему Microsoft Dynamics NAV удовлетворяющую перечисленным требованиям. [1]

В основу Microsoft Dynamics NAV заложены инструменты бухгалтерского учёта и анализа, управления финансами и товарно-материальными потоками. Кроме того, система позволяет организовать кадровый, складской и производственный учёт, а также расчет заработной платы. При этом в ней реализованы методы ведения финансового и налогового учёта, специфические для российского законодательства.

В функционал данной автоматизированной системы входит:

- 1) управление финансами,
- 2) управление дистрибуцией,
- 3) управление взаимоотношениями с клиентами,
- 4) управление производством,
- 5) управление проектами
- 6) управление персоналом.[3]

Кроме рассмотренных программных продуктов, у крупных и средних компаний есть возможность ведения управленческого учета на базе 1С в таких программах, как «Бит. Финанс», «1С:ERP Управление предприятием 2» и «WA: Финансист». Еще одной уникальной и новой CRM, ERP, BPM системой является OneBox. Система, в которой настраивается все: архитектура, любой интерфейс, бизнес-процессы и автоматика, без программирования.

Требования к программному обеспечению у предприятий среднего бизнеса значительно снизились по сравнению с предприятиями крупного бизнеса, поскольку многие функции не нужны компании на данной стадии его развития. Это влияет на функционал, выбранной автоматизированной системы. От выбора системы и необходимых заложенных в ней функций зависит стоимость лицензии и внедрения данного программного обеспечения. Стоимость рассмотренных программных продуктов компании Microsoft в несколько раз превышает стоимость программного обеспечения компании 1С. Так как функционал программ очень схож, а цена так различна, многие компании предпочтут сэкономить свои средства.

Также рассмотрим последний блок автоматизации управленческого учета на предприятиях малого бизнеса.

Программное обеспечение для решения задач ведения управленческого учета для малого бизнеса должна удовлетворять следующим требованиям: не требовать серьезных технических навыков для настройки системы, не требовать наличия мощных серверов и высоких системных требований, иметь возможность установки на локальный компьютер, иметь возможность экспорта и импорта данных и метаданных, иметь невысокую цену владения программным продуктом.

В качестве примера можно привести систему компании "7Софт" Управленческий учет - 4.1 (совмещающую в себе функции учета финансово-хозяйственных операций и планирования). [1]

К функциональным возможностям данной автоматизированной системы относят:

- 1) адаптация системы под любую методику управленческого учета, настройка системы осуществляется с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности и требований руководства,
- 2) возможность гибких настроек финансовых отчетов, формирование любого отчета в требуемой аналитике,
- 3) возможность ввода плановых показателей, контроль исполнения плана (бюджета), анализ отклонений,
- 4) многопользовательская система с возможностью разграничения прав доступа,
- 5) интеграции с другими системами (экспорт и импорт данных в Excel и другие программы),
- 6) легкая установка и обновление системы, низкие требования к персональным компьютерам и серверам.

Кроме данного программного продукта, малым предприятиям предоставлены наиболее выгодные предложения ведения управленческого учета в Excel, Google sheet и Numbers. В качестве альтернативы Excel для автоматизации управленческого учета можно использовать готовые онлайн-сервисы. Для клиентов, которые передали бухгалтерию на аутсорсинг, таким сервисом может стать онлайн-сервис «Управленка». Также существуют облачные хранилища такие, как «План-Факт», «Финолог» и «Контур. Пульс».

Так как у предприятий малого бизнеса потребностей намного меньше, чем у предприятий среднего бизнеса, то и функционал программного обеспечения для автоматизации управленческого учета невелик. Данные программные продукты отличаются своей простотой и низкой ценой по сравнению с программными продуктами для автоматизации управленческого учета на предприятиях крупного и среднего бизнеса.

В конечном счете, любая программа будет иметь как положительные, так и отрицательные составляющие, поскольку разработчики никогда не смогут учесть всего многообразия факторов и скорости изменения рыночной конъюнктуры в сегодняшнем мире. Для того чтобы выбрать наиболее подходящий продукт для организации необходимо рассматривать предлагаемые решения в контексте предметного применения встроенных возможностей и потребностей управленческого учета организации. Только при соблюдении этого условия велика вероятность выбора оптимального программного решения и получения от его использования максимальной пользы.

Список литературы

1. Группа Компаний Bestconsult «Программные продукты для управленческого учета». [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.bestconsult.ru/services_02e.php
2. Microsoft Корпус Консалтинг «Microsoft Dynamics 365». [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ms.korusconsulting.ru/products/microsoft-dynamics-365/>
3. Microsoft Корпус Консалтинг «Microsoft Dynamics NAV». [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ms.korusconsulting.ru/products/nav/>
4. Группа Компаний Bestconsult «Автоматизация учета и функциональные возможности - Управленческий учет – 4.1». [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.bestconsult.ru/soft_04a_4.1.php

Тихонова А.А., Оськина Е. А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.», г. Саратов, Россия

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: При выполнении работы были изучены главные направления управления рисками для банков, выделены ключевые цели управления риском. В основе статистических данных были проведены исследование уровня риска просроченных долгов банков по доле в кредитных портфелях.

Ключевые слова: банковская система, риски, банковский риск-менеджмент, кредитных портфелях, уровень риска, регулирование риска, страхование.

Tikhonova A.A., Oskina E.A.

RISK MANAGEMENT OF RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

Abstract: in the course of this work, the main risk management issues for banks were studied and the main goals of risk management were identified. Based on statistical data, the analysis of the risk level of overdue debts of banks by the share in credit portfolios was carried out.

Keywords: banking system, risks, Bank risk management, credit portfolios, risk level, risk regulation, insurance.

Формирование российской банковской системы связано с возрастанием количества рисков, которые усиливаются в период экономического финансового упадка. Управление банковскими рисками означает не просто изменение формата бизнеса, а создание его качественно новой модели, минимизацию и оптимизацию рисков.

Значимость управления рисками для банков обуславливается двумя факторами: ориентацией на международные рынки капитала и требованиями самого рынка. Наиболее значимой причиной резко возросшей потребности в анализе и совершенствовании банковского риск-менеджмента стал мировой глобальный финансово-экономический кризис, в обстоятельствах которого банки должны были обратить пристальное внимание на систему управления рисками.

Особенность финансового аспекта риска связана с тем, что риск, несмотря на ожидаемый финансовый выигрыш, отождествляется с допустимым материальным ущербом, вызванным реализацией выбранного хозяйственного, организационного или технического решения, или негативным влиянием окружающей среды, включающим изменение рыночных условий, форс-мажорные обстоятельства.

Подобная интерпретация риска в банковской сфере абсолютно оправдана, поскольку, исполняя функции финансовых посредников в экономической системе, коммерческие банки компенсируют большую часть собственных нужд в денежных ресурсах за счет привлеченных средств. Следовательно, для того чтобы формировать пассивы путем заимствования, банки должны обладать высокой степенью надежности и общественным доверием. Общество же, в свою очередь, склонно доверять свои временно свободные финансы тем финансовым посредникам,

которые демонстрируют стабильную прибыль и минимальные потери. Таким образом, для банка риск предполагают собой вероятность потерь и тесно связан с непостоянностью банковского дохода.

В целом для коммерческого банка более опасны: внеплановый отток депозитов и клиентов; снижение чистой прибыли; снижение рыночной стоимости банка как фирмы.

В наибольшей степени банковскому контролю поддаются риски, напрямую связанные с формированием банковского баланса. Финансовые риски подразделяются на шесть категорий: кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, валютный риск и внебалансовый, а также риск использования заемного капитала. Все виды рисков являются ключевыми для банковской деятельности и составляют основу эффективного управления активами и пассивами банка [1, с. 150].

Управлять риском - значит предпринимать действия, направленные на поддержание такого его уровня, который соответствует целям управления. Формально можно выделить две основных цели управления риском:

- минимизация риска при некоторых заданных условиях (например, при заданном уровне прибыли);
- поддержание риска на уровне не выше заданного.

Оперируя в нестабильной среде и не обладая всей полнотой информации о контрагентах, коммерческие банки вынуждены принимать риск в повседневной деятельности. При этом банки имеют возможность минимизировать значительную часть несистемного риска, однако, не всегда делают это, поскольку риск прямо пропорционален доходу и вполне приемлем при наличии достаточных компенсаций.

В рамках кредитного риска особенно актуален риск просрочки платежа по кредиту. В гражданском праве под просрочкой понимается нарушение должником или кредитором предусмотренных законом или договором сроков исполнения обязательства. Независимо оттого, каким документом установлены сроки исполнения обязательств, их нарушение означает просрочку. Наиболее распространенным случаем является просрочка должника: невыполнение в надлежащий срок возложенных на него договором обязательств [2, с. 357].

Критичный размер «плохих» долгов банков - 15 процентов от объема кредитного портфеля. В России существует проблема адекватного подсчета просрочки платежей по кредитам. Так, по данным ЦБ, это всего 3 процента от выданных банками кредитов. Однако такой показатель не соответствует реальности. Дело в том, что по новым правилам хорошими считаются кредиты, просрочка по которым не превышает 30 дней для юридических лиц и 60 - для физических (раньше было 5 и 30 дней соответственно). Кроме того, по международным стандартам, просроченным считается весь оставшийся кредит, а по российским - только задержанный платеж, причем пролонгированные и реструктурированные кредиты также не считаются в составе плохих долгов.

Наиболее проблемными являются экспресс-кредиты, это краткосрочные кредиты на небольшие суммы и долги по кредитным картам. Например, по статистике экспресс-кредитам просроченная задолженность выросла за 2019 г. с 15,5 до 33,3 процентов. По ипотеке просроченная задолженность, по данным Ассоциации региональных банков, составляет 5 процентов по итогам 2019 гг.

В целом просроченные долги банков по доле в кредитных портфелях достигают 20 процентов.

Другим эффективным методом управления операционными рисками является страхование. Оно имеет наибольшую эффективность применительно к минимизации убытков, связанных с легко оцениваемым повреждением основных средств, и почти все опрошенные банки используют его в таком качестве.

Страховщиков такая ситуация не удивляет: для передачи на страхование риск-менеджмент в части операционных рисков должен быть поистине на высоте. Комплексный риск-менеджмент должен включать следующие основные элементы:

- внутреннее рейтингование заемщиков на основе анализа финансовых показателей заемщика и экспертных оценок;
- контроль лимитов по кредитным операциям и по операциям с ценными бумагами;
- дифференцированные подходы к оценке кредитного риска портфелей крупных, средних и мелких заемщиков;
- стресс-тестирование оценки качества собственной методики управления рисками.

Современная система управления рисками - это сложный механизм, обеспечивающий оперативный сбор данных из разных источников, использующий адекватные математические модели оценки рисков и отлаженные технологии сквозной обработки транзакций. Внедрение именно таких комплексных систем в современном банке способно обеспечить достижение главной цели - эффективного контроля и управления финансовыми рисками во всех их проявлениях.

Система комплексного риск-менеджмента - это «лицо» современного банка. К наиболее значимым целям банка в области управления рисками следует относить следующие: увеличение рыночной стоимости банка; формирование и поддержание высокой деловой репутации банка; соответствие международным стандартам, следование лучшей практике лидеров рынка; инновационность.

Список литературы

1. Байдина О.С., Байдин Е.В. Финансовые риски: природа и взаимосвязь // Деньги и кредит. 2018. № 7. С. 29-32.
2. Ковалев П. Организационные основы банковского риск-менеджмента // Финансовый директор. 2019. № 5 с. 357.

Тихонова В. В.

Научный руководитель: Новоселова С.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФОРМ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: в статье приводится анализ хозяйственной деятельности организации по данным специализированных форм отчетности. Обозначены основные этапы анализа, изложена методика и результаты анализа.

Ключевые слова: отчетность, сельское хозяйство, анализ, деятельность, эффективность.

Tikhonova V.V.

Scientific adviser: Novoselova S.A.

ANALYSIS OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE ORGANIZATION ACCORDING TO DATA OF SPECIALIZED REPORTING FORMS

Abstract: the article provides an analysis of the economic activity of the organization according to specialized reporting forms. The main stages of the analysis are indicated, the methodology and results of the analysis are described.

Keywords: reporting, agriculture, analysis, activity, efficiency.

Специализированные формы бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций позволяют оценить весь экономический потенциал предприятия, включающий земельный фонд, трудовые ресурсы, основные фонды, финансовые ресурсы, оснащение техникой, наличие продуктивного скота [2]. Проведем анализ эффективности использования земельных ресурсов, трудовых ресурсов, основных фондов в ООО «Снежное», а также дадим оценку рентабельности основной деятельности предприятия по данным специализированных форм.

Таблица 1 – Эффективность использования земельных угодий в ООО «Снежное» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2018 г. в % к 2015 г.
Сельскохозяйственные угодья, га	3533	3533	3533	3533	100,0
Площадь пашни, га	3160	3160	3160	3160	100,0
Валовой выход зерна, ц	19992	24929	28853	15252	76,3
Товарная продукция, тыс. руб.	46972	33619	45003	26729	56,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	14753	12780	8432	4139	28,1
Выход на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.:					
Товарной продукции	1329,5	951,6	1273,8	756,6	56,9
Прибыли	417,6	361,7	238,7	117,2	28,1
Урожайность, ц/га:					
Зерновых культур	15,4	21,1	23,0	12,1	78,6
Подсолнечника	13,4	10,9	9,7	12,7	94,8

Анализ эффективности использования земельных угодий показал, что ООО «Снежное» эффективно использует земельные угодья, получая положительные финансовые результаты в течение четырех лет.

Валовой выход зерна уменьшился за анализируемый период и составил в 2018 году 15252 ц, что на 23,7% меньше уровня 2015 года. Урожайность основных сельскохозяйственных культур (зерновых и подсолнечника) также имеет тенденцию снижения.

Величина прибыли от продаж к 2018 году достигла 4139 тыс. руб., что на 71,9% меньше уровня 2015 года. Отсюда делаем вывод, что и прибыль отчетного года в целом по хозяйству существенно снизиться из-за влияния данного фактора.

Таблица 2 - Обеспеченность основными средствами производства и эффективность их использования в ООО «Снежное» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2018г в % к 2015г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23392	31228	36061	37043	158,4
Среднегодовая численность работников, занятых с.-х. производством, чел	17	16	14	11	64,7
Площадь с.-х. угодий, га	3533	3533	3533	3533	100,0
Фондообеспеченность хозяйства, тыс. руб.	746,4	883,9	1020,7	1048,5	140,5
Фондовооружённость труда, тыс. руб.	1551,3	1951,8	2575,8	3367,5	в 2,2 раза
Выручка от реализации, тыс. руб.	46972	33619	45003	38052	81,0
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	14753	12780	8432	4139	28,1
Фондоотдача, руб.	2,01	1,08	1,25	1,03	51,2
Фондоёмкость, руб.	0,50	0,93	0,80	0,97	194,0
Фондорентабельность, %	63,07	40,92	23,40	11,2	17,8

Данные таблицы 2 позволяют сделать выводы об обеспеченности ООО «Снежное» Базарно-Карабулакского района Саратовской области основными средствами и эффективности их использования. Поданным анализа мы видим, что несмотря на увеличение стоимости основных средств, эффективность их использования в целом снижается.

За анализируемый период произошло увеличение среднегодовой стоимости основных средств на 58,4%, при неизменности площади сельскохозяйственных угодий, при этом численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве сократилась на 6 человек.

В результате фондообеспеченность увеличилась на 40,5%, фондовооружённость – в 2,2 раза, что связано с опережением темпов роста стоимости основных средств над темпами снижения численности работников.

Фондоотдача за анализируемый период снизилась на 48,8% и составила 1,03 руб. при одновременном увеличении фондоемкости в 1,9 раза. Фондорентабельность имеет устойчивую тенденцию снижения с 63,07% в 2015 году до 11,2% в 2018 году.

Снижение выручки от реализации продукции и как следствие прибыли от реализации объясняется сокращением объемов производства, снижением урожайности сельскохозяйственных культур, а также ликвидацией отрасли животноводства.

Далее проанализируем использование трудовых ресурсов ООО «Снежное». Ранее было отмечено, что хозяйство небольшое и рабочая сила в основном сосредоточена в отрасли растениеводства и подсобных промышленных производствах. Это связано с тем, что в ООО «Снежное» есть собственная пекарня и столовая, которые относятся к числу последних указанных производств.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуют показатели производительности и трудоемкости.

Таблица 3 – Эффективность использования трудовых ресурсов в ООО «Снежное» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018г. от 2015г., (+,-)
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	46972	33619	45003	38052	-8920
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	3936	4603	5173	5818	+1882
Среднегодовая численность работников, чел.	33	38	43	40	+7
Произведено валовой продукции на одного работника, тыс. руб.	1423,4	884,7	1046,6	951,3	66,8
Фонд оплаты труда на одного работника, тыс. руб.	119,3	121,1	120,3	145,45	121,9

Изменение среднего заработка работающих за тот или иной отрезок времени (год, месяц, день, час) характеризуется его индексом ($I_{зп}$), который определяется отношением средней заработной платы за отчетный период ($ЗП_1$) к средней заработной плате в базисном периоде ($ЗП_0$) [1].

$$I_{зп} = ЗП_1 / ЗП_0$$

Рассчитаем индекс роста среднегодовой заработной платы для ООО «Снежное».

$$I_{зп} = 5818 \text{ тыс. руб.} / 3936 \text{ тыс. руб.} = 1,48$$

Аналогичным образом рассчитывается индекс производительности труда ($I_{гв}$):

$$I_{гв} = ГВ_1 / ГВ_0,$$

где $ГВ_1$ – производство валовой продукции на одного работника в отчетном году, тыс. руб.; $ГВ_0$ – производство валовой продукции на одного работника в базисном году, тыс. руб.

Индекс производительности труда для ООО «Снежное» составил:

$$I_{гв} = 951,3 \text{ тыс. руб.} / 1423,4 \text{ тыс. руб.} = 0,67$$

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в анализируемом хозяйстве темпы роста оплаты труда опережают темпы роста производительности. Коэффициент опережения ($K_{оп}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{оп} = I_{гв} / I_{зп}$$

Применительно к ООО «Снежное» коэффициент опережения равен:

$$K_{оп} = 0,68 / 1,48 = 0,46$$

Для определения суммы перерасхода (+Э) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты можно использовать следующую формулу:

$$+Э = ФЗП_ф * [(I_{зп} - I_{гв}) / I_{зп}]$$

В данном хозяйстве перерасход фонда заработной платы составил:

$$+Э = 5818 \text{ тыс. руб.} * [(1,48-0,68) / 1,48] = 3144865 \text{ руб.}$$

Однако, окончательные выводы по поводу перерасхода фонда оплаты труда можно сделать при условии, что будут проанализированы причины снижения стоимости валовой продукции [3].

Таблица 4 - Экономические показатели деятельности ООО «Снежное» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2018г в % к 2015г.
Выручка, тыс. руб.	46972	33619	45003	38052	81,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	32219	20839	36571	33913	105,3
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	14753	12780	8432	4139	28,1
Уровень рентабельности основной деятельности, %	45,8	61,3	23,1	12,2	26,6

По данным таблицы 4 видно, что показатель выручки снизился в 2018 году по сравнению с 2015 годом на 19%. Себестоимость продаж, наоборот, возросла на 5,3%. В результате прибыль от продаж по основной деятельности в ООО «Снежное» снизилась за анализируемый период на 71,9%.

Все это оказало влияние на финансовый результат от продажи продукции, что позволило получить рентабельность по итогам 2018 года 12,2%, против 45,8% в 2015 году. Индекс рентабельности составил 26,6.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Снежное» по данным специализированных форм бухгалтерской отчетности показал, что предприятие располагает достаточными ресурсами, эффективно их использует, но на результаты его деятельности оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы.

Список литературы

1. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 359с.
2. Новоселова С.А. Информационные учетные технологии в практике работы сельскохозяйственных организаций Саратовской области: проблемы и пути решения // В сборнике: Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК Сборник статей Международной научно-практической конференции. Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова; Под редакцией С.И. Ткачева. 2016. С. 165-168.
3. Новоселова С.А., Кондак В.В., Матвеева О.В. Методические и учетные аспекты определения налоговой нагрузки сельскохозяйственной организации // Глобальный научный потенциал. 2019. №6. 99. С. 143-147.

Тришкина В.В., Новикова Н.А.

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия

НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ АГРОПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ АГРОТУРИЗМА

Аннотация: Пандемия ударила по всему рынку услуг. Но есть области, где её влияние особенно болезненно. Туристическая сфера, развлечения, международные перевозки - все они терпят убытки из-за карантина и закрытых границ. Туристический бизнес одним из первых почувствовал влияние пандемии коронавируса и уже понёс колоссальные потери. В таких сложных экономических условиях перспективным является развитие агротуризма. Цены подойдут даже туристам с ослабленными коронавирусом финансовыми возможностями.

Ключевые слова: агротуризм, туристический бизнес, пандемия, бюджетный туризм, инвестиции в агротуризм.

Trishkina V.V., Novikova N.A.

DIRECTION OF GROWTH OF PROFITS OF RUSSIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES AT THE ACCOUNT OF AGRO TOURISM

Abstract: The pandemic has hit the entire services market. But there are areas where its influence is especially painful. Tourism, entertainment, international transportation - they all suffer losses due to quarantine and closed borders. The travel business was one of the first to feel the impact of the coronavirus pandemic and had already suffered enormous losses. In such difficult economic conditions, the development of agritourism is promising. Prices are suitable even for tourists with weakened coronavirus financial capabilities.

Keywords: agritourism, tourism business, pandemic, budget tourism, agritourism investments.

Туристический бизнес в России всегда являлся прибыльным занятием. Рентабельность этого направления остается высокой, несмотря на возникающие кризисы или сложные экономические ситуации в стране.

Международный туризм к началу апреля 2020 года фактически прекратился из-за повсеместных карантинных, запретов многих стран на въезд туристов и авиасообщение.

Согласно опросу аналитического центра НАФИ, на который ссылается РБК, 69% предпринимателей в России ожидает максимально негативного влияния коронавируса COVID-19 на экономику страны. Обратного мнения придерживается 1% опрошенных. Больше всего от пандемии вируса, как считают респонденты, пострадают общепит и туристический рынок.

По мнению экспертов в отрасли туризма пандемия коронавируса полностью изменит туристический сектор: люди в среднесрочной перспективе не будут в массовом порядке путешествовать за границу, предпочитая внутренний туризм.

Пока аналитики осторожны в прогнозах о времени выхода туризма из кризиса, поскольку оно напрямую зависит от снятия ограничений, а сейчас карантинные меры не отменяются, а только вводятся или ужесточаются. Предполагается, что

после долгого вынужденного действия ограничительных мер люди захотят путешествовать еще больше, чем прежде.

Скорее всего, путешественники захотят отправиться в путешествия, как только у них появится такая возможность. К моменту открытия границ в отрасли накопится огромный отложенный спрос. Однако, в связи с экономическим кризисом накоплений у людей во всех странах, столкнувшихся с коронавирусом, явно станет меньше, а их покупательная способность снизится.

Таким образом, считаем, что из-за экономических проблем вырастет спрос на самые дешевые туры. Кроме того из-за страха перед большими скоплениями людей вырастет популярность экологических маршрутов, лесных походов, вылазок на природу и тому подобных видов отдыха. Таким образом, оба эти фактора могут привести, например, к росту активного туризма. Все это может послужить толчком к росту агротуризма, поскольку у него есть определенные преимущества:

1. Сельскохозяйственные предприятия, предлагающие агротуризм, расположены, как правило, на недалеком расстоянии от города (20-80 км).

2. Туристы пребывают на свежем воздухе, соответственно, вероятность заразиться будет минимальной.

3. Невысокие расходы на такой вид отдыха. Средний чек на таких направлениях отдыха составляет 500-1000 рублей с человека, что в условиях сокращения доходов населения существенно не повлияет на бюджет семьи.

Так, в нашей стране наиболее популярные направления — это экскурсии к животноводам (особенно на молочные фермы), птицеводам, пчеловодам, а также сыроварам. Но и этого агротуристам бывает недостаточно. Поэтому, чтобы обеспечить постояльцам разнообразный досуг на протяжении длительного времени проживания, в агротуры часто добавляют поездки в краеведческие музеи и организуют встречи с ремесленниками.

Не стоит ограничивать понятие агротуризма исключительно посещением деревенского двора и общением с животными. Территория агротуризма — это малый город и прилегающая к нему сельская территория, считает она. А стало быть, производство продукта и его путь на стол туриста — также тема подобных поездок, и она может быть очень интересной и востребованной.

Основной интерес ЗАО «Племзавод «Трудовой», решившего заняться агротуризмом — в создании дополнительного источника дохода для поддержания рентабельности своего хозяйства. Для ЗАО «Племзавод «Трудовой» агротуризм — это диверсификация деятельности и, как следствие, повышение стабильности хозяйства, что особенно важно зимой или в периоды плохого урожая.

В этом случае дополнительными источниками дохода ЗАО «Племзавод «Трудовой» становятся организация мастер-классов для туристов, экскурсии по хозяйству, дегустация продукции в формате фермерского завтрака или обеда, а также сбыт продукции туристам. При этом последний пункт довольно важен и его не стоит недооценивать. Также дополнительным, но не менее важным фактором является то, что в лице туристов ЗАО «Племзавод «Трудовой» находит очень благодарную аудиторию, поддержку своих взглядов и признание своего труда.

В последнее время сельский туризм как бизнес закрепился на рынке услуг, и вызывает интерес у жителей крупных городов. Агротуризм позволяет окунуться человеку в повседневную жизнь российской глубинки. Для искушенных горожан

подобный отдых является экзотическим, и за это они готовы отдавать немалые деньги. Организовать сельский туризм несложно, однако существуют некоторые нюансы.

Допускается использование частного дома в качестве места для проживания туристов. Необходимо разделить или выделить часть комнаты под столовую, так как пища должна быть приготовлена в специальном оборудованном помещении. Составляя бизнес план, ЗАО «Племзавод «Трудовой» должен выбрать вид экотуризма, который он будет предлагать клиентам. Вариантов может быть несколько: отдых на природе в выходные дни; проживание гостей в сельской местности от 1 недели до месяца; комфортный отдых в благоустроенных коттеджах. Если обстоятельства позволяют инвестировать крупную денежную сумму в организацию сельского туризма, необходимо провести тщательное планирование. Перед тем, как воплотить бизнес идею в жизнь, ЗАО «Племзавод «Трудовой» должен определиться с масштабами проекта и правильно оценить свои финансовые возможности. Эти факторы влияют на то, как будет выглядеть инфраструктура предприятия. Она включает в себя места для проживания отдыхающих, приема пищи и развлечений.

Рацион гостей должен состоять из блюд традиционной русской кухни. Для сельского туризма характерно питание экологически чистыми продуктами, такими как молоко, яйца, овощи, мед. Туристам можно предлагать воду из природных источников и домашние напитки. Организация досуга является основной частью отдыха туристов. Стандартный набор услуг включает: Охоту и рыбалку; Экскурсии по местным достопримечательностям; Пешие и конные прогулки в лесу; Сбор ягод, трав и грибов; Участие в обрядах, знакомство с местными традициями; Обучение народным промыслам; Экскурсия на животноводческую ферму; Купание в водоеме, русской бане.

Таким образом, привлечение туристов и развитие агротуризма позволит ЗАО «Племзавод «Трудовой» увеличить прибыль от реализации. Если, прибыль с одного туриста составит 500 руб., в неделю ферму будут посещать 10 человек, то чистая прибыль ЗАО «Племзавод «Трудовой» может увеличиться на 240 тыс. руб., если количество гостей увеличится в два раза, то в год доход может возрасти более чем на 0,5 млн. руб.

Список литературы

1. Лукашева О.Л., Семченкова С.В., Лазыко О.В. Динамика инвестиций в основной капитал и их роль в воспроизводстве ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций // Московский экономический журнал. 2018. № 4. С. 44.
2. Новикова Н.А. Анализ финансово-экономического состояния предприятия агропромышленного комплекса // Агропродовольственная экономика. 2017. № 2. С. 81.
3. Уколова Н.В., Новикова Н.А. Направления роста показателей финансовой устойчивости и платежеспособности // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы: Сборник статей X Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет; Под редакцией И.Л. Воротникова. 2016. С. 469-474.
4. Цветков И.А., Белокопытов А.В. Эффективное управление аграрным производственным потенциалом в регионе // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 11. С. 30-36.

Трофименкова Е.В.

ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, Россия

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация: В современных условиях необходимо учитывать инновационную составляющую, как часть социально-экономического развития территории. В статье рассмотрено инновационное управление развитием инфраструктуры сельских территорий. Автор сопоставляет вопросы и задачи данного управления, путем обращения к законодательству и опыту отечественных исследователей.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, инфраструктура, управление, сельские территории, инновационный потенциал, устойчивое развитие.

Trofimenkova E.V.

INNOVATIVE MANAGEMENT OF RURAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Abstract: In modern conditions, it is necessary to take into account the innovative component as part of the socio-economic development of the territory. The article deals with innovative management of rural infrastructure development. The author compares the issues and tasks of this Department by referring to the legislation and experience of domestic researchers.

Keywords: socio-economic development, infrastructure, management, rural territories, innovation potential, sustainable development.

Социально-экономическое развитие как показатель развития инфраструктуры имеет первостепенное значение для развития территории. Совершенствование механизмов развития инфраструктуры один из наиболее актуальных вопросов в области улучшения общего качества управления экономической системой территории.

Социально-экономическое развитие на уровне территории – это ключевая задача органов местного самоуправления, которая становится особенно актуальной в периоды кризиса и постоянных структурных изменений [10].

В общем смысле муниципальное образование можно определить не только как часть территории страны, в границах которой наряду с государственным управлением осуществляется местное самоуправление для решения только местных вопросов развития инфраструктуры, но и как самоуправляемую комплексную социально экономическую систему, по отношению к которой анализируются вопросы комплексного развития инфраструктуры.

С принятием Федерального закона № 131-ФЗ, имеющего принципиально важное значение, произошло внедрение конституционного принципа территориальной организации местной власти в городских и сельских поселениях и на других территориях, который, в свою очередь, привел к кардинальным новациям:

появление новых типов муниципальных образований, которые обладают многообразным комплексом вопросов местного значения и целями развития.

На сегодняшний день Федеральный закон № 131-ФЗ включает в компетенцию органов местного самоуправления вопросы стратегического развития муниципальной территории посредством организации реализации планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования. При этом, в законе не дается определение понятию инфраструктура территории и социально-экономическому развитию территории [1].

В частности, под комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования Герасимов А.Н. предлагает понимать управляемый процесс изменений в различных сферах жизни муниципального образования, имеющий своей целью достижение определенного уровня развития социальной и экономической сфер с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения потребностей населения, с учетом интересов территорий [5].

В свою очередь, сущность управления развитием инфраструктуры территории состоит в эффективном влиянии органов местного самоуправления на все субъекты хозяйствования и социально-экономические процессы, которые обеспечивают рост качества жизни населения на основе результативного развития потенциала территории и баланса интересов государства, населения, экономических субъектов.

Помимо этого, Гаврилов А.И. дает следующее определение развития инфраструктуры территории как части социально-экономического развития территории: это поступательное изменение в экономической системе, разнонаправленный процесс, который можно рассматривать с позиции комплекса иерархично составленных социальных и экономических целей [4].

По мнению Исаченко А.Г. развитие инфраструктуры муниципального образования – комплекс пространственных проблем в развитии данного муниципального образования, способствующее повышению эффективности экономических и социальных сфер общества в целом [6].

Алехин Э.В. определяет данный феномен, как некий режим развития экономики территории, который ориентирован на поступательную динамику ключевых параметров развития территории, обеспечивающий комплексное сбалансированное воспроизводство основных видов ресурсов, экономического, социально-демографического потенциала [2].

Таким образом, развитие инфраструктуры и социально-экономическое развитие территории рассматриваются, как часть социально-экономической политики территории. За счет использования инструментов реализации развития обеспечивается повышение конкурентоспособности экономики территории.

В современных условиях развитие инфраструктуры муниципалитетов направлено на обеспечение комплексного сбалансированного развития, сокращение уровня межмуниципальной дифференциации в развитии инфраструктуры территории. Кроме этого, развитие инфраструктуры можно рассматривать, как процесс изменения, который влияет на наиболее содержательные процессы экономики территории и социальную систему, которые привязаны к конкретным целям и задачам развития территории.

Инфраструктура сельских территорий представляет собой совокупность производственных, инженерных, социальных, природоохранных объектов и соответствующей институциональной настройки, обеспечивающих агропромышленную и иные виды экономической деятельности, а также воспроизводство аграрного социума.

Шумпетер Й., раскрывая содержание «развития» как осуществление новых комбинаций, в числе последних отметил управленческие инновации и подчеркнул их важность для повышения качества производственных процессов [12]. В «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю – учебнике, ставшем ныне классическим для российской системы высшего профессионального образования, содержится вывод о растущей зависимости эффективности сельского хозяйства от поддерживающей инфраструктуры и, одновременно, росте ее капитализации [8].

Можно резюмировать, что под развитием инфраструктуры муниципального образования необходимо понимать постепенные устойчивые качественные и структурные положительные изменения экономической и социальной системы территории. Сбалансированность и комплексный характер экономических и социальных факторов развития территории, переход материального производства и социальной инфраструктуры к качественно новому уровню, совершенствование отношений с другими территориями, местными сообществами и хозяйствующими субъектами, а также взаимодействие со всеми уровнями власти – это ключевые показатели эффективности развития инфраструктуры территории.

Реализация комплекса прогнозных, плановых и иных документов стратегического планирования территории направлены на достижение ключевых общественных потребностей и интересов населения территории, а также создание наиболее благоприятных условий для жизни и развития экономической системы, находящихся на территории, является основной целью развития инфраструктуры территории [7, 9].

Состояние и уровень развития инфраструктуры, в свою очередь, отражают степень устойчивости сельских территорий – одного из важнейших индикаторов эффективности реализации приоритетных направлений национальной политики Российской Федерации.

Рассмотрим и уточним основные положения инновационного подхода в развитии инфраструктуры сельских территорий. В настоящее время инновационный подход, как основа стратегической модернизации территориального управления, технического и технологического переоснащения объектов инфраструктуры, является важным фактором преодоления многих кризисных тенденций в сельских территориях.

В условиях, когда органы местного самоуправления являются частью государственного управления, возникает необходимость осуществления выверенного комплекса мер и действий, позволяющих реализовывать стратегию устойчивого развития, обеспечить динамичное развитие потенциала инфраструктуры территории, что повышает ответственность органов за решения, принимаемые в социально-экономической сфере.

Стратегическое управление развитием является целенаправленной деятельностью всех заинтересованных субъектов управления для достижения ожидаемых целей развития и зависит от экономических, социальных, политических

и географических составляющих территории и осуществляется с использованием комплекса согласованных программ и иных инструментов развития сфер деятельности территории, отличающихся своим разнообразием относительно ресурсов, сроков и приоритетов. Именно посредством данных компонентов территории и инструментов ее развития местные органы стимулируют развитие инфраструктуры территории, повышают налоговую базу, расширяют возможности тех видов экономической активности, в которых заинтересовано население [3].

В целях конкретизации направлений развития сельских территорий на инновационной основе, отметим отдельные аспекты состояния региональной инфраструктуры на примере Смоленской области. В Смоленской области 25 муниципальных районов, 133 сельских поселений и 4521 сельских населенных пункта, в которых проживают 216,15 тысяч человек (23,12 % в региональной структуре численности). Регион характеризуется высокой степенью урбанизации и индустриализации, при этом находится в зоне рискованного земледелия. Промышленная специализация и не самые благоприятные природно-климатические условия предопределили низкие рейтинги Смоленской области среди 18 субъектов Центрального федерального округа по таким позициям как:

- объем инвестиций в сельских территориях (в пересчете на одного занятого) – 11 место;
- производительность труда в сельском хозяйстве – 10 место;
- средняя заработная плата в агропромышленном комплексе – 7 место [13].

Низкая эффективность агропроизводственной инфраструктуры сельских территорий в Смоленской области самым непосредственным образом отражается на состоянии инженерных и социальных объектов. В 2020 году Смоленская область впервые приняла участие в отборе проектов комплексного развития сельских территорий. По результатам отбора в бюджет Смоленской области было привлечено 211,7 млн. рублей, поддержку из федерального бюджета получили 5 проектов комплексного развития сельских территорий со сроком реализации 2020 год: КРСТ Степаниковского сельского поселения Вяземского района, КРСТ Титовщинского сельского поселения Демидовского района, КРСТ Понизовского сельского поселения Руднянского района, КРСТ Шаталовского сельского поселения Починковского района, проект КРСТ Лехминского сельского поселения Холм-Жирковского района. Все проекты направлены на реконструкцию водопроводной сети, капитальный ремонт зданий, газификацию жилой зоны.

Комплекс социально-экономических проблем провоцирует устойчивую миграцию трудоспособного сельского населения и нехватку производственных и управленческих кадров. Аналогичная ситуация сложилась во многих субъектах нашей страны.

Для успешной реализации задач устойчивого развития на уровне субъектов страны неизбежны и необходимы инновационные решения не только в технических и технологических мероприятиях по переоснащению и модернизации инфраструктурных объектов сельских территорий, но и при совершенствовании управления, его переориентации на повышение инвестиционной привлекательности, внедрение адаптивных организационно-экономических моделей и современного ИТ-сопровождения, повышающих эффективность воспроизводственных процессов. Особое значение и роль принадлежит обновлению институциональной среды. С

учетом изложенного можно определить основные управленческие процессы по реализации инновационных направлений развития инфраструктуры сельских территорий на региональном уровне [11].

Таким образом, основной задачей развития инфраструктуры территории является разработка и реализация социально-экономической политики, соответствующей специфике настоящего этапа экономической реформы. При этом эффективность инфраструктуры развития территории отражает уровень вовлечения экономических и социальных ресурсов в хозяйственный оборот, т.е. степень использования социально-экономического потенциала. Для оценки эффективности социально-экономического развития могут быть использованы системообразующие показатели, позволяющие дать оценку эффективности социально-экономического развития в целом.

Список литературы

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федер. закон [принят Гос. Думой 06. 10.2003] N 131-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения 13.04.2020 г.).
2. Алехин Э.В. Государственное регулирование региональной экономики: учебное пособие. Пенза: ПГУ, 2010. 131 с.
3. Асланова С.Х., Топсахалова Ф.М.-Г. Стратегическое управление социально-экономическим развитием на региональном уровне // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2-11. С. 2389-2393.
4. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 239 с.
5. Герасимов А.Н. Стратегический мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2006. 172 с.
6. Исаченко А.Г. Введение в экологическую географию: учеб. пособие. СПб.: С.-Петерб. ун-та, 2003. 192 с.
7. Лозинская И.В. Основные подходы к трактовке понятия инфраструктуры в отрасли скотоводства // *Молодой ученый*. 2014. № 18. С. 395-398.
8. Макконнелл К., Брю С. Экономика: принципы, проблемы. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 736
9. Миронкина А.Ю., Трофименкова Е.В. Резервы повышения эффективности использования кадрового потенциала // *Современные проблемы агропромышленного комплекса*. 2018. С. 59-63.
10. Миронкина А.Ю., Трофименкова Е.В., Белокопытов А.В. Модели пространственной кластеризации темпов социально-экономического развития регионов Центрального федерального округа // *Проблемы и перспективы развития кооперации и интеграции в современной экономике*. Энгельс, 2018. С. 325-331.
11. Пыхов П.А., Кашина Т.О. Инфраструктура как объект экономических исследований // *Журнал экономической теории*. 2016. № 1. С. 39-46.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 159
13. Официальный сайт Департамента Смоленской области по сельскому хозяйству и продовольствию // <https://selhoz.admin-smolensk.ru/>

Трусова М. А., Григорьева О. Л.

АНО ВО «Московский Международный Университет», г. Москва, Россия

ТРАНСФОРМАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ 21 ВЕКА

Аннотация: В данной статье рассматриваются направления и причины развития альтернативных источников энергии в мире. Проанализирована динамика развития мировых мощностей электроэнергетики и доли мощностей возобновляемых источников энергии. Авторы предполагают, что структура энергетики и выбор метода получения необходимой энергии зависит как от экономического уровня развития страны, так и от внешнеполитической деятельности государства.

Ключевые слова: энергетика, энергетическая система, альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии.

Trusova M.A., Grigoryeva O. L.

TRANSFORMATION IN THE WORLD ENERGY OF THE 21ST CENTURY

Abstract: This article discusses the directions and causes of the development of alternative energy sources in the world. The dynamics of the development of world electric power capacities and the share of renewable energy capacities is analyzed. The authors suggest that the structure of the energy sector and the choice of method for obtaining the necessary energy depend both on the economic level of the country's development and on the foreign policy of the state.

Keywords: energy, energy system, alternative energy sources, renewable energy sources.

Начало 21 века ознаменовалось новой технологической революцией в сфере мировой энергетики. Она оказалась неизбежна – общество уже столкнулось, а в дальнейшем все больше и больше будет сталкиваться с огромным количеством проблем, требующих эффективного и быстрого решения. Среди наиболее очевидных проблем можно назвать экологические проблемы, вызванные загрязнением воздуха и водных бассейнов промышленными выбросами и сбросами, разрушением экосистем из-за загрязнения мирового океана, вырубкой или выгоранием огромных лесных территорий, влиянием на экологию радиоактивного или химического загрязнения.

Появление новых глобальных проблем привело к необходимости нахождения новых прорывных решений в области энергетики, как в сфере разработки менее энергозатратных технологий, так и области использования «чистых» или альтернативных источников энергии. В новом веке стало очевидно — дальнейшее благополучное развитие человеческого общества напрямую зависит от умения использовать существующие запасы энергии наиболее эффективным, рациональным путем. По этим причинам энергетическая сфера претерпела значительные изменения — увеличение спроса на энергию, как и изменение его структуры в целом, обусловили необходимость в освоении новых технологий и методов производства.

По данным International Energy Agency [1] мир постепенно выстраивает новую энергетическую систему, и для успеха этого процесса необходимо решать такие

фундаментальные вопросы, как доступность альтернативных источников энергии, безопасность и надежность используемых источников энергии, влияние энергетического сектора на экологию, на ухудшение климата.

Следует отметить, что большинство процессов, происходящих в сфере энергетики, являются масштабными, комплексными и довольно противоречивыми. С одной стороны, они все служат одной цели – наиболее эффективно преобразовывать и использовать энергию для решения существующих проблем, но с другой, они затрагивают множество других сфер жизни, простирают свое влияние не только на энергетическую сферу.

Для более наглядной иллюстрации рассмотрим пример конкретного преобразования в сфере энергетики. Одним из инновационных шагов, поменявших ситуацию в энергетической сфере, является появление и использование возобновляемых источников энергии. Хотя сегодня они по уровню используемых технологий и энергоэффективности еще не могут быть преобладающими, но тенденция очевидна – они являются двигателями процесса трансформации.

Почти три четверти из запущенных в 2019 году новых проектов по производству электроэнергии использовали возобновляемые источники энергии (ВИЭ), что является рекордом для мира. При этом 90% новых проектов возобновляемой энергетики пришлось на энергию солнца и ветра. Об этом говорится в докладе Международного агентства по возобновляемым источникам энергии (IRENA).

В настоящее время, так называемые зеленые технологии – солнечная, ветровая и др. – производят более одной трети электроэнергии в мире. В 2019 году проекты возобновляемой энергетики обеспечили 176 ГВт электроэнергии, что на 7,4% больше, чем в 2018 году. Общий объем генерирующих мощностей на возобновляемых источниках энергии в мире на конец 2019 года составил 2537 ГВт (рис. 1).



Рисунок 1 – Прирост мировых мощностей электроэнергетики и доли мощностей возобновляемых источников энергии (ВИЭ) за 2001-2019 гг.

По объему установленных генерирующих мощностей на возобновляемых источниках энергии с большим отрывом лидирует Азия – 1119 ГВт (44% от мирового объема). На втором месте Европа – 573 ГВт (23%), на третьем – Северная Америка (391 ГВт, 15%). В России этот показатель составляет 55 ГВт, из них 53 ГВт приходится на гидроэнергетику [3].

Однако данный переход от одного вида топлива к другому подразумевает не только поверхностные изменения в потреблении отдельных экономических агентов, но более глубокую трансформацию мировых энергетических систем.

Подобные изменения приводят к последствиям в социальной, политической, экономической сферах, выходящих далеко за рамки энергетического сектора. Так, в связи с данным процессом большинство стран, особенно развитые державы, могут надеяться на значительное увеличение собственной энергетической независимости, и меньшее количество экономик будет подвергаться риску из-за уязвимости в связи с необходимостью импорта энергоснабжения и нестабильности мировых цен на природные ресурсы. Некоторые страны, сильно зависящие от экспорта нефти, газа и угля, должны будут адаптироваться к новым условиям, чтобы избежать серьезных экономических последствий. Возобновляемые источники энергии можно рассматривать и как мощное средство демократизации, поскольку они позволяют децентрализовать энергоснабжение, расширяя возможности и создавая плюрализм в потреблении у граждан и других экономических агентов.

Но с чем связано подобное влияние энергетики на другие сферы жизни? Вполне возможно, что анализ энергетических процессов следует начинать с оценки геополитической ситуации и наличия внутренних энергетических ресурсов.

Очевидно, что выбор метода получения необходимой энергии напрямую зависит от развития страны, в которой происходит возможные изменения, от множества аспектов как внутри, так и внешнеполитической и экономической деятельности государства. К примеру, нестабильная политическая ситуация внутри страны или, наоборот, из-за трений с другими государствами, с которыми страна реализует определенные энергетические проекты, могут привести к изменениям в структуре энергетического сектора одного или нескольких государств. Например, проект по строительству газопровода «Северный поток-2» вызывает поляризацию многих стран, так как затрагивает не только экономические, но и политические интересы многих государств. Так же, в качестве примера можно привести запрет США на экспорт нефти из Ирана – одного из мировых лидеров по нефтегазовым запасам – в качестве санкций против ядерной и ракетной политики этого государства. Очевидно, что подобные решения значительно влияют на те страны, энергетика которых значительно зависела от импорта иранской нефти, и, в принципе, кардинально перестраивают структуру мирового энергетического рынка.

Тенденции, способствующие внедрению возобновляемых источников энергии. Можно выделить несколько причин, которые ускоряют внедрение в различных странах новых методов производства.

Основным фактором, влияющим на увеличение диапазона распространения возобновляемых источников энергии, является стоимость используемых технологий, а точнее ее понижение. Если буквально десять лет назад получение энергии с помощью ветряных мельниц было в разы дороже привычных методов производства с использованием нефти, то сейчас происходят кардинальные

изменения и средняя стоимость электроэнергии, получаемой с помощью солнечной фотоэлектрической энергетике, снижается. Тем не менее, по-прежнему, стоимость альтернативных способов получения энергии остается очень высокой. Так же срок окупаемости внедрения подобных проектов довольно продолжителен. Однако, по данным International Renewable Energy Agency (IRENA) видна положительная динамика в этом направлении – так, в 2019 году цены на солнечную энергию упали на 80% по сравнению с 2009 годом, а на ветряные турбины – на 30-40%. По прогнозам этого агентства, цена внедрения различных возобновляемых источников энергии снизится в среднем на 56-30 %.

Вмешательство со стороны государства в работу по увеличению объемов производства с помощью возобновляемых ресурсов напрямую влияет на внедрение новых методов в энергетическом секторе. Благополучие множества стран зависит от количества запасов нефти и газа, и основной задачей подобных государств, становится снижение зависимости от импорта дорогостоящей энергии [2].

На сегодняшний день 57 стран разработали планы полной декарбонизации энергетической отрасли, а 179 определили национальные и государственные целевые показатели использования возобновляемых источников энергии. Многие страны переходят на новые методы производства для экономии ресурсов, потому что у них не хватает запасов полезных ископаемых. При этом существуют различные способы стимуляции использования возобновляемых энергетических ресурсов со стороны государства. Так, например, агентство по охране окружающей среды США предлагает следующие меры – финансирование из государственного бюджета проектов по производству чистой энергии, введение как ограничений, так и стимулов для использования возобновляемых источников энергии для различных производств, льготные тарифы на возобновляемую энергию, система приборного учета чистого энергопотребления и т.д. [4].

Загрязнение атмосферы и изменение климата, вызванные ископаемым топливом, заставляют правительства различных стран обратить свое внимание на проблемы экологии. Загрязнение, вызванное в основном сжиганием нефти и угля, создает тяжелые условия для жителей всех городов мира.

При этом необходимо отметить, что загрязнение окружающей среды вызывается как потреблением полученных ресурсов (например, сжигание нефти и угля), так и их добычей. Например, наземная добыча угля значительно вредит не только почве и локальной экосистеме, но и здоровью людей, проживающих в близлежащих населенных пунктах; добыча нефти и газа портит воду и потребляемые продукты, которые потом вызывают значительные проблемы со здоровьем людей.

По оценке Всемирной организации здравоохранения, девять человек в мире из десяти дышат загрязненным воздухом. Подобная среда крайне негативно воздействует на человеческий организм, и как следствие, понижает качество и ожидаемую продолжительность жизни. Использование новых «чистых» энерготехнологий сможет (в перспективе) позволить снизить количество выбросов на 90%, что значительно улучшит экологическую ситуацию в мире и снизит уровень смертности. Основными целями в области мировой энергетической политики сегодня являются обеспечение всеобщего доступа к современным энергетическим услугам, удвоение темпов повышения энергоэффективности и существенное

увеличение доли возобновляемых источников энергии в мировом энергетическом балансе к 2030 году.

Список литературы:

1. International Energy Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://webstore.iea.org/download/summary/190?fileName=English-WEO-2018-ES.pdf>
2. Electricity storage and renewables: costs and markets to 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2017/Oct/IRENA_Electricity_Storage_Costs_2017.pdf
3. На возобновляемые источники пришлось 72% всех новых энергетических проектов в 2019 году // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4316361>
4. State Renewable Energy Resources // An official website of the United States government [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.epa.gov/statelocalenergy/state-renewable-energy-resources>

Туранская Е., МIRONЦЕВА А. В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, Россия

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается роль человеческого капитала общества в качестве основного фактора эффективности процесса социально – экономического развития Российской Федерации. Проанализированы различные подходы к понятию «человеческий капитал», рассмотрены основные индексы человеческого капитала и показаны позиции России в данных рейтингах.

Ключевые слова: человеческий капитал, индекс развития человеческого потенциала, индекс человеческого капитала, экономический рост, производительность труда, конкуренция, оценка человеческого капитала.

Turanscaia E., Mironceva A.V.

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

Abstract: The article considers the role of the human capital of the company as a key factor in the effectiveness of the process of socio-economic development of Russia. Different approaches to the interpretation of the concept of «human capital» are analyzed, various international methods for assessing the quality of human capital are considered, and Russia's positions in these ratings are shown.

Keywords: human capital, human development index, human capital index, the economic growth, labor productivity, competition, human capital valuation.

В 1676 году английский экономист Уильям Петти впервые упомянул о необходимости учета человеческого капитала в создании национального богатства в своей работе «Политическая арифметика». В 1776 году вышел знаменитый труд Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», который стал отсчетом политэкономии как науки [8].

Во второй половине XX века появился самостоятельный раздел экономического анализа «теория человеческого капитала». Основоположителем стал Гарри Беккер, который охарактеризовал человеческий капитал как комплекс качеств, которые человек приобретает или унаследует, образование, знания, полученные на рабочем месте, здоровье и другие качества, необходимые для производства товаров, работ и услуг.

Человеческий капитал – отдельный от физического вид капитала, но который обладает схожими свойствами. Человеческий капитал, также как и физический капитал, представляет собой благо длительного пользования, требует расходов по ремонту и содержанию, может устаревать еще до того, как произойдет его физический износ [1].

Существенный вклад в развитие понятия человеческого капитала внес Теодор Шульц, работы которого во многом определили понимания роли человеческого

капитала как основного фактора производства индустриальной и постиндустриальной экономик.

Проблема человеческого капитала в настоящее время исследуется и отечественными авторами. Критский М. М. характеризует человеческий капитал как креативные способности человека, его навыки, умения, знания, квалификацию, которые применяются в финансовой, коммерческой и производственной системах хозяйствующего субъекта.

Наиболее широкое определение понятия «человеческий капитал» было сформулировано в работе Главатских О. Б., который определяет данное понятие в трех аспектах:

- как термин: человеческий капитал – отражение капитала в человеке, или совокупность человеческих активов, которые приносят доход;
- как понятие: человеческий капитал – определенная стоимость для работодателя в виде заработной платы, а также инвестиций в него, в свою очередь, этот капитал создает добавленную стоимость, в том числе прибыль;
- как категория: человеческий капитал – отношения между работодателем и работниками по поводу использования жизненных сил, умений, знаний и навыков для создания добавленной стоимости [2].

В настоящее время многие ученые занимаются исследованием человеческого капитала, как главным условием эффективного развития российской экономики. Существует определенная связь между уровнем образования, качеством обучения, физическим здоровьем, квалификацией и полученным опытом и заработной платой. Из этого следует, что расходы, которые направлены на улучшение качественных характеристик работника, можно считать инвестициями. Эти расходы считаются производственными, а не потребительскими, так как в скором будущем каждый работник компенсирует расходы, понесенные работодателем, своим доходом и эффективностью для экономического субъекта.

Человеческий капитал представляет собой большую ценность, чем финансовый капитал и ресурсы организации [6]. Многие западные страны это осознали, поэтому пересмотрели свое отношение и социальной политике, увеличивая и разрабатывая различные образовательные и социальные программы, занимая тем самым первые строчки в рейтингах по индексу человеческого капитала.

Инновационная модель социально – экономического развития России, основными движущими силами которого являются знания в новых областях, интеллектуальный и творческий потенциал общества, делает человеческий капитал стратегическим ресурсом конкурентоспособности страны. В документе «Стратегия экономического развития России до 2030 года» среди основных принципов стратегии отмечено, что «стратегическая задача – реализовать потенциал народа России», другими словами, речь идет о развитии человеческого капитала страны.

Организация объединенных наций рекомендовала всем странам вести расчет индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Этот индекс часто называют еще индексом человеческого развития (ИЧР).

В «Докладе о человеческом развитии 2019» представлен рейтинг стран по ИЧР за 2018 год. Российская Федерация входит в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития и занимает 49 место (0,824). Стоит отметить, что в

2017 году Россия также занимала 49 место, однако ИЧР составлял (0,816), что показывает положительную динамику человеческого развития в нашей стране.

Лидирующие позиции в данном отчете занимают страны с очень высоким уровнем индекса человеческого развития. В пятерку лидеров входят Норвегия (0,954), Швейцария (0,946), Ирландия (0,942), Германия (0,939) и Гонконг, Китай (САР) (0,939) [3].

По значению Индекса человеческого капитала, рассчитанного Всемирным банком для 157 стран, Россия занимает 34 место. По оценкам Всемирного банка, производительность труда человека, родившегося в 2018 году в России, по достижении совершеннолетия, составила 73% от потенциального уровня, который возможен при условии полного образования и полноценного здоровья.

Данные этих двух отчетов разнятся в части позиции России в мировом рейтинге, что доказывает отличие в подходах и методиках при оценке человеческого капитала.

Существует множество видов инвестиций в человеческий капитал, такие как: расходы на здравоохранение, улучшение качества жизни и управление миграционными процессами, однако ключевыми являются инвестиции в образование.

В Российской Федерации улучшение ситуации в сфере образования обрело статус национального проекта. Рассматривая такие категории как: сохранение, развитие и накопление человеческого капитала, наиболее значимым для России являются уровни дошкольного и высшего образования.

Изучая «Стратегию экономического развития России до 2030 года» следует отметить, что ключевой целью является создание высоко производительных рабочих мест и рост производительности труда в ключевых секторах национальной экономики. Повышение производительности труда на национальном уровне просто необходимо для современной России, так как рост отечественной производительности труда приводит к сдерживанию инфляции, повышению качества жизни и созданию рабочих мест. Необходимо модернизировать производство, осваивать и использовать новые технологии, способствовать повышению квалификации персонала, качественно менять структуру рынка труда, создавая высоко оплачиваемые рабочие места.

Рассмотрим индексы производительности труда по некоторым видам экономической деятельности [7].

Таблица 1 свидетельствует, что в 15,4% рассматриваемых направлениях экономики наблюдается падение производительности труда. Проблема повышения производительности труда в Российской Федерации может быть успешно решена только в результате планомерного и согласованного взаимодействия бизнеса и государства. Работодатели должны направить свои усилия на оптимизацию и усовершенствование технологических процессов, обеспечение высокой квалификации своих сотрудников. Государство, в свою очередь, должно сосредоточиться на повышении качества и эффективности использования человеческого капитала за счет модернизации системы образования, разработки социальных и профессиональных программ, системы социальной защиты населения, а также стимулировать здоровую конкуренция между гражданами, которые представляют собой рабочую силу государства [5].

Таблица 1 – Индексы производительности труда

№ п/п	Виды экономической деятельности, в том числе:	2018 год к 2017 году (%)
1	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	99,8
2	Добыча полезных ископаемых	101,8
3	Обрабатывающие производства	101,5
4	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	101,9
5	Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	102,7
6	Строительство	102,8
7	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	102,5
8	Транспортировка и хранение	100,5
9	Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	102,5
10	Деятельность в области информации и связи	100,2
11	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	95,9
12	Деятельность профессиональная, научная и техническая	102,7
13	Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	101,3

Проведенное исследование еще раз подчеркивает необходимость развития человеческого капитала, как на макро, так и на микроуровнях [4].

Список литературы:

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
2. Главатских О.Б. Основные подходы к формированию человеческого капитала // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2014. №4. С. 60-63.
3. Доклад о человеческом развитии 2019 [Электронный ресурс]. – URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_overview_-_russian.pdf (дата обращения: 14.03.2020).
4. Катков Ю.Н., Трясцина Н.Ю., Бабанская А.С. Информационно-аналитическое обеспечение производственной безопасности организаций АПК в рамках реализации стратегии устойчивого развития: монография. М.: Изд. «Научный консультант», 2019. 168 с.
5. Макунина И.В., Миронцева А.В. Система стимулирования труда работников сельскохозяйственного производства как фактор повышения продовольственной безопасности России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. № 2. С. 66-76.
6. Миронцева А.В. Систематизация кадров в бухгалтерском учете // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1-2. С. 14-20.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.03.2020).
8. Петти У., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. М.: Эконом – Ключ, 1993. 476 с.

Устинов Д. А.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: БЛОКЧЕЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ ДИГИТАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются сведения о перспективах использования блокчейн-технологий в условиях цифровизации мировой экономики. Обсуждаются основные направления и преимущества использования технологии блокчейн, а также выделяются ключевые свойства блокчейна.

Ключевые слова: инновации, технология цепочки блоков, биткойны, умные контракты.

Ustinov D. A.

Scientific adviser: Gavel O.Yu.

PROSPECTS AND REALITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT: BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE GLOBAL ECONOMY

Abstract: The article discusses information about the prospects of using blockchain technology in the context of digitalization of the world economy. The main directions and advantages of using blockchain technology are discussed, and the key properties of blockchain are highlighted.

Keywords: innovation, blockchain technology, blockchain bitcoin, smart contracts.

Blockchain technology is a growing area of interest for many industries in Europe and beyond [1]. As a relatively recent innovation in computer science, blockchain is a global, cross-industry technology that is projected to contribute to the growth and digitalization of the economy over the next few decades [6].

Each update is a new «block» added to the end of the «chain.» The protocol controls how new records are initiated, verified, recorded and distributed. In blockchain, cryptology replaces third-party intermediaries as a trust side, with all blockchain participants performing complex algorithms certifying unity in general.

At the heart of blockchain technology is a registry [2]. A registry is a tool by which you can identify the owner of an asset at any given time. It performs this function as the central reliable list of the transfer of this asset.

Blockchain is, therefore, registries that record transaction groups, otherwise known as blocks that are connected cryptographically in a linear time sequence. Other key properties, blockchain - security, immutability, programmability depend on the architecture of the chain of blocks and the nature of the consensus protocol, which is managed by this blockchain. Some block schemes are structured to facilitate peer-to-peer transactions through non-hierarchical nodes; this is called a «distributed» network. Some blockchain schemes, such as blockchain bitcoin, also ensure that their registries are

unchanged through their unique consensus protocol. To determine who owns a particular asset, the party should simply consult with the registrar to check who its last owner is.

In a system or society that has agreed to use blockchain, the registry is responsible for determining ownership of a particular asset, all that is required to transfer ownership between the two parties is to record in the registry, indicating that there was a transaction.

From a technical point of view, the registry is simply a list of sequences, with a transaction time mark, structured as follows. This is a simple concept of maintaining a reliable list of asset/asset transfers that allows the transfer and accumulation of capital to be systematized.

A person or organization that physically owns or controls public registration (including the server on which the registry is located in the case of an online public registry) is in a position of significant influence. In particular, the owner of the registry can:

- To decide whether to record a transaction, which in turn allows the person to impose restrictions on the registration of individuals and decide on a control system that will be used to verify the accuracy of these transactions

- To completely destroy the registry or allow its destruction.

- Responsibility for maintaining registries has traditionally been attributed to a variety of institutions:

- Governments control land ownership by controlling the registry;

- Banks control the world's monetary system by keeping a register for currency;

- Stock exchanges control large shares of the business world by keeping a registry.

Since capitalist societies are built around the concepts of sale and ownership (transfer and accumulation of capital), there is a big responsibility associated with keeping the registry [3]. In particular, these central authorities are trusted:

- provide evidence, that is, verify identity and ensure that registered persons in the register are who they are and that the transferred assets exist;

- ensuring the transparency of all transactions, that is, not depriving users of their assets by creating fake transactions or illegally changing transactions after they have been created;

- security, that is, a guarantee that unauthorized third parties will not be able to read or write in the registry;

- individuals to make transactions, that is, to provide access to everyone who has a legitimate interest in the transaction, listing them in the registry [4].

As a result, these institutions can individually or collectively harm or even create social chaos, abusing the trust placed in them to maintain these registries. The conclusion is that these institutions have the right to use or abuse their control of the registry and exercise significant control over individuals and organizations within their direct competence.

Ease of exchange and transparency are important features of the blockchain; the absence of one or the other functions in modern systems is often the central driver of blockchain technology adoption. They become especially important in transactions in which many organizations record blockchains.

Blockchain is usually used for storage [5]:

1. Transactions, records of which usually take two forms:

- money expressed in units of currency: each unit of one currency has the same value as every other separate block at any given time. In addition, currencies internally convertible at the exchange rate. The most common form of currency used in blockchain technology is Bitcoin.

- documentary evidence of property rights, legally known as documents of ownership. These are commonly used representations of real estate, such as land or intangibles, such as intellectual property rights.

2. Smart contracts

Smart contracts are actually small computer programs (program code) stored on the blockchain that will perform the transaction under certain conditions. That is, a smart contract is usually a declaration, such as «transferring X to Y if Z occurs.»

3. Digital signatures and certificates

In its most important form, certification is a matter of asserting by one side that a certain set of factors on the other side is true.

Also, the blockchain can be used to store cryptographic hashes of «digital fingerprints» or certificates. Thus, the blockchain can act as an open certificate registry. The full benefits of blockchain technology are only achieved through transactional transparency. By this we mean solutions whose main components are:

- a) ownership of the recipient;
- b) the independence of the supplier;
- c) decentralized verification.

If all this is not achieved, the use of the blockchain is likely to be a waste of effort and resources for all interested parties.

Blockchain technology has the potential to complete paperwork. Due to the fact that the blockchain allows organizations to issue immutable digital certificates that are valid for an unlimited period, since their authenticity can be verified on the blockchain. These advantages compared with existing systems significantly increase the cost of digital certificates and are likely to introduce digital certification into the mainstream.

Список литературы:

1. Rokotyanskaya V.V., Ganaeva E.E., Usanov A.Yu., Gavel O.Yu., Safronova Yu.V. On the question of modern industrial reproduction specifics. // *Opcion*. 2020. T. 36. № S25. С. 19-38.
2. Andreas M. Antonopoulos. *Mastering Bitcoin* / Andreas M. Antonopoulos. : Published by O'Reilly Media, Inc, 2016/ - 282 p.
3. Ascribe 2018. [electronic resource] - Access mode: <http://www.ascribe.io/faq>
4. Blinded, Inc. 2017. [electronic resource] - Access mode: <http://binded.com/about>.
5. Chohan, Usman. The Double Spending Problem and Cryptocurrencies [Electron. Resource] - 2017. - URL: <https://ssrn.com/abstract=3090174> (accessed September 12, 2019)
6. M.M. Pryanikov, Chugunov A.V. Blockchain as the communication basis for the formation of the digital economy: the advantages and problems of «Electron. resource» – *International Journal of Open Information Technologies*. No. – 2017. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/blokcheyn-kak-kommunikatsionnaya-osnova-formirovaniya-tsifrovoy-ekonomiki-preimuschestva-i-problemy> (call date: September 12, 2019).

Устинов Д.А.

Научный руководитель: Гавель О.Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: Большинство российских коммерческих банков, являясь универсальными институтами, выступают в качестве крупнейших участников и игроков фондового рынка, что и предопределяет их активность в операциях с ценными бумагами. В статье рассматриваются наиболее актуальные подходы к формированию портфеля ценных бумаг коммерческого банка.

Ключевые слова: инвестиции, банк, инструменты РЦБ, портфель, фондовый рынок.

Ustinov D.A.

Scientific adviser: Gavel O. Yu.

FORMATION OF A SECURITIES PORTFOLIO IN A COMMERCIAL BANK

Abstract: the Majority of Russian commercial banks, being universal institutions, act as the largest participants and players in the stock market, which determines their activity in operations with securities.

Keywords: investment, Bank, securities market instruments, portfolio, stock market.

На сегодняшний день коммерческие банки имеют в своем распоряжении достаточно большой объем свободных денежных средств, которые можно инвестировать в какие-либо виды деятельности, либо направить на приобретение ценных бумаг. Портфель ценных бумаг в таком случае выступает инструментом, позволяющим банку достигнуть желаемого соотношения его инвестиционных целей, которые невозможно достичь с позиции одной ценной бумаги, а лишь при их грамотной комбинации [6].

В связи с этим особую актуальность приобретают современные методы формирования портфеля ценных бумаг коммерческого банка, а также его качество и эффективность, так как портфель ценных бумаг является важнейшим средством обеспечения устойчивости и рентабельности кредитной организации. Актуальность исследования подтверждается также общей ситуацией на рынке ценных бумаг в Российской Федерации. На сегодняшний день фондовый рынок в России отличается достаточно слабой развитостью по сравнению с другими странами, недостаточной стабильностью и прозрачностью, что вызывает необходимость у коммерческих банков более грамотно выстраивать свою работу по формированию портфеля ценных бумаг, который помог бы им успешно функционировать в сложных рыночных условиях.

Портфель ценных бумаг в теории и на практике принято делить на 3 самостоятельных категории: торговый, инвестиционный и портфель контрольного участия [5].

Торговый портфель представляет собой совокупность финансовых инструментов, которые имеют рыночную стоимость и приобретаются банком для дальнейшей перепродажи. В данный портфель включены бумаги, которые не предназначены для удержания банком свыше 180 дней.

Коммерческий банк может переводить ценные бумаги из одного портфеля в другой, однако перечень лиц, имеющих данные полномочия, должен быть документально закреплен. Порядок формирования и содержание каждого из видов портфеля ценных бумаг коммерческая кредитная организация раскрывает в документах по учетной политике банка. Таким образом, формирование портфеля ценных бумаг выполняет три основополагающих функции в деятельности коммерческого банка:

1. прирост стоимости;
2. создание резерва (буфера) ликвидности;
3. предоставление банку возможности участия в управлении;

Исходя из вышеперечисленных функций, основным требованием, предъявляемым к портфелю ценных бумаг коммерческого банка, выступает его диверсификация [1]. Иначе говоря, в портфеле банка должны присутствовать ценные бумаги различного вида и рода – как высоколиквидные, но достаточно низкодоходные ценные бумаги, так и рисковые, высокодоходные и низколиквидные виды ценных бумаг. Так как главной задачей каждого инвестора, в том числе коммерческого банка, является получение максимально возможной доходности при наименьшем уровне риска, то есть повышение эффективности его инвестиционной деятельности, целесообразным является рассмотрение путей совершенствования работы банков по формированию портфелей ценных бумаг в современных экономических условиях [2].

В процессе формирования портфеля ценных бумаг банку необходимо учитывать множество факторов риска, однако принципиальным является их деление на 2 группы: рыночные и портфельные риски. В реальности коммерческий банк не может снизить рыночные риски, однако он имеет возможности оценить состояние рынка и выбрать момент входа на него для осуществления инвестиций, когда данные риски находятся на минимальном уровне. Альтернативным способом является хеджирование рисков банка проведением операций с производными финансовыми инструментами, то есть осуществляя встречные операции по покупке/продаже фьючерсных или опционных контрактов [3, 4].

Специфические портфельные риски же в свою очередь являются регулируемые банком. Так как российские коммерческие банки придерживаются пассивного управления и консервативности в формировании портфелей ценных бумаг, они заинтересованы в снижении данных видов риска. Наиболее простой способ достижения желаемого результата – это диверсификация портфеля ценных бумаг, то есть включение в совокупный портфель достаточно большого количества ценных бумаг, не коррелирующих между собой. Таким образом, банк сможет компенсировать потери от инвестиций в ценные бумаги с отрицательной динамикой инструментами с противоположной тенденцией, для которых данная ситуация на рынке дала толчок к росту. Такие активы еще называются «защитными», позволяя портфельному инвестированию увеличить доходность при меньшем уровне риска.

Примером диверсификации портфеля банка «защитными» инструментами является включение в портфель ценных бумаг акций на золото, которое имеет монетарную составляющую, так как значительное снижение цен на драгоценные металлы, которые имеют монетарную составляющую, маловероятно на практике. Включение финансовых инструментов, в основе которых лежит золото, позволяет повысить эффективность долгосрочных инвестиций. Также еще одним примером актива, который может диверсифицировать риски портфеля ценных бумаг коммерческого банка, является валюта, а в особенности доллар США, который позволит снизить совокупные риски портфеля при наступлении очередной волны экономического кризиса. Включений в совокупный портфель ценных бумаг валютных «защитных» активов дает возможность повысить его эффективность в краткосрочном временном промежутке по сравнению с классической индексной стратегией, значительно расширяя инвестиционные горизонты коммерческого банка [7].

Однако коммерческие банки должны помнить, что включение в портфель 10-15 видов ценных бумаг позволяет повысить его эффективность, однако дальнейшее наращивание финансовых инструментов разных видов в портфеле не является целесообразным, так как ведет к эффекту излишней диверсификации, который заключается в превышении темпов роста издержек над темпами роста доходности по конкретным ценным бумагам.

Однако несмотря на множество путей совершенствования портфеля ценных бумаг и подбора его оптимальной структуры, на практике зачастую встречаются ситуации, когда определенный портфель ценных бумаг недопустим в конкретный момент времени для коммерческого банка в связи с нормативами, наложенными Банком России. Например, в ситуации, когда коммерческий банк покупает дополнительную долговую бумагу, дополнительное давление, которая эта бумага оказывает на норматив Н1, становится ключевым ограничением для процесса оптимизации портфеля. Поэтому для улучшения работы по формированию эффективного портфеля ценных бумаг коммерческие банки должны анализировать рентабельность собственного капитала (ROE), которая выступает одним из важнейших критериев оптимальности портфеля. Чем выше величина данного показателя, тем выше потенциально ожидаемый размер дивидендов на данный финансовый инструмент, то есть выше доходность, которую может получить инвестор через определенный временной промежуток.

Список литературы

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (последняя редакция)
2. Банковское дело: учебник / Лаврушин О.И., под ред., Бровкина Н.Е., Валенцева Н.И., Варламова С.Б., Гурина Л.А., Дадашева О.Ю., Ершова Т.А., Казанкова Н.С., Ковалева Н.А. М.: КноРус, 2020. 630 с. (бакалавриат). ISBN 978-5-406-07638-5. URL: <https://book.ru/book/935532> (дата обращения: 10.03.2020).
3. Gavel O.Yu., Usanov A.Yu., Barilenko V.I., Rokotyanskaya V.V., Valuisko N.V. Methodological basis for justification of the risk-oriented strategy development: the case of a grain trading company // European Research Studies Journal. 2018. T. 21. № S2. P. 312-322.
4. Киячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг: учебник. 3-е изд. М. : ЮРАЙТ, 2015. 857 с.

5. Ковалева Н.А. Деятельность банка на рынке ценных бумаг: учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 222 с. (бакалавриат). ISBN 978-5-406-06803-8. URL: <https://book.ru/book/931004> (дата обращения: 19.03.2020).
6. Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. 288 с.
7. Финансовые рынки. + eПриложение : учебник / Брюховецкая С.В., под ред., Рубцов Б.Б. ред. М.: КноРус, 2019. 462 с. (бакалавриат). ISBN 978-5-406-07175-5. URL: <https://book.ru/book/931930> (дата обращения: 19.03.2020).

Федотова М.Ю.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный аграрный университет», г. Пенза, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье дана оценка состоянию оборотного капитала предприятия пищевой промышленности, предложены меры по его оптимизации и улучшению управления отдельными его элементами, рассмотрены основные направления политики управления текущими активами и пассивами.

Ключевые слова: управление, оборотный капитал, структура, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, эффективность использования, политика.

Fedotova M.Yu.

USE OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE MANAGEMENT OF THE WORKING CAPITAL OF THE ORGANIZATION

Abstract: the article assesses the state of the working capital of a food industry enterprise, suggests measures to optimize it and improve the management of its individual elements, considers the main directions of the current asset and liability management policy.

Keywords: management, working capital, structure, stocks, accounts receivable, cash, efficiency, policy.

Управление оборотным капиталом представляет собой процесс планирования и контроля уровня и соотношения оборотных активов организации и источников их финансирования. Основная задача управления оборотным капиталом – принятие решения о максимально приемлемом уровне дебиторской задолженности и краткосрочных инвестиций, минимально необходимом уровне запасов и денежных средств на определенный момент времени. Эффективное управление оборотным капиталом является необходимым условием для долгосрочного функционирования организации и ее успешного развития [5, с. 4].

Основным видом деятельности АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» является производство хлебобулочных и кондитерских изделий. Активы организации за 2016-2018 гг. уменьшились на 3 196 тыс. руб. (на 19,79%). Собственный капитал уменьшился еще в большей степени – на 52,53%. В последние три года по показателям «прибыль до налогообложения» и «чистая прибыль» АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» имеет отрицательный результат. В отчетном периоде чистый убыток составил 3154 тыс. руб. или произошло увеличение его по сравнению с базисным периодом в 2,2 раза. Данная ситуация связана со значительным снижением прибыли от продаж и прочих доходов.

Величина коэффициента финансовой независимости в исследуемом периоде колебалась от 0,29 до 0,48, т.е. на собственный капитал АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» приходится не более 48 %. Отрицательным моментом является его недостаточный размер и снижение в отчетном году на 0,19. В течение всего периода

коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами сохранял значение, не соответствующее нормативу. За три года коэффициент покрытия инвестиций значительно уменьшился до 0,29 (на 0,19).

На конец 2018 года при норме 2,0 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 0,82. Более того, следует отметить отрицательную динамику показателя – за весь рассматриваемый период коэффициент снизился на 0,09. Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является 0,8, его значение составило 0,41. Это свидетельствует о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. При норме 0,15 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,02. АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» имеет недостаточную финансовую устойчивость и является не платежеспособной. Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,37) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность [3, с. 256].

Оборотные активы организации включают в себя запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты. Оборотные активы в 2018 г. составили 7578 тыс. руб., что на 71 тыс. руб. меньше, чем в базисном году и на 173 тыс. руб., чем в 2017 г. Запасы снизились за период на 501 тыс. руб. или на 15 %. НДС и прочие оборотные активы не изменились (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных элементов оборотных активов АО «Нижнеломовский хлебокомбинат»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018 г. от	
				2016 г.	2017 г.
Запасы	3501	2634	3000	-501	366
НДС	679	679	679	0	0
Дебиторская задолженность	3285	3996	3607	322	-389
Денежные средства и денежные эквиваленты	70	328	178	108	-150
Прочие оборотные активы	114	114	114	0	0
Итого	7649	7751	7578	-71	-173

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают дебиторская задолженность и запасы. Так, запасы в 2018 году составили 39,59%, что на 5,61 % больше уровня предыдущего года. Дебиторская задолженность составила около 48 % всех оборотных активов, что требует детального изучения ее качественного состава.

При анализе эффективности использования оборотного капитала было выявлено, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов снижается в динамике, на конец 2018 года он сложился на уровне 2,37, что на 0,01 пункта ниже уровня базисного года. Продолжительность одного оборота оборотных активов – 154 дня, что на 2 дня больше, чем в 2016 году. Это, безусловно, негативная тенденция, поскольку увеличение срока оборота приводит к омертвлению денежных средств в излишних запасах и дебиторской задолженности. Но продолжительность оборота запасов снижается с 81 дня в 2017 году до 73 дней в 2019 году, что приводит в конечном итоге к снижению финансового и операционного циклов. Продолжительность оборота дебиторской задолженности составляет более двух месяцев, при достаточно высоких объемах самой задолженности (таблица 2).

Таблица 2 – Эффективность использования оборотных активов АО
«Нижнеломовский хлебокомбинат»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,41	2,38	2,37
Продолжительность одного оборота, дни	152	153	154
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,51	4,55	5,01
Продолжительность одного оборота запасов, дни	81	80	73
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,41	5,03	4,78
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	67	73	76
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	86,00	92,09	71,88
Продолжительность одного оборота денежных средств, дни	4	4	5

Финансовый цикл исследуемого предприятия сократился до двух дней, такая ситуация сложилась из-за длительного периода оборота кредиторской задолженности (147 дней в 2018 году). Длительность операционного цикла в отчетном году составила 149 дней; получается, что средства в запасах и дебиторской задолженности отвлекаются в среднем на пять месяцев.

При анализе структуры источников оборотного капитала АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» было выявлено, что не все источники финансирования снизились в динамике, а лишь собственные на 3154 тыс. руб. Что касается краткосрочных заемных средств, то они не изменились, а вот кредиторская задолженность, которая является основной частью краткосрочных обязательств, увеличилась на 1436 тыс. руб.

Для решения проблем в управлении оборотным капиталом АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» можно предложить следующие меры.

В условиях формулирования задач по повышению уровня конкурентоспособности малых форм хозяйствования и формирования на этой основе конкурентной среды в российской экономике, возникает острая необходимость в инновационных подходах к управлению по всем его технологически обусловленным этапам [6, с. 517]. Точкой роста управленческих инноваций в АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» следует рассматривать оборотный капитал. Для этого были идентифицированы цели управления каждым отдельным элементом, формирующим оборотный капитал АО «Нижнеломовский хлебокомбинат». Так, по производственным запасам – формирование объема, необходимого для обеспечения бесперебойного производственного процесса, при рациональных затратах (расходах); по денежным средствам – формирование размера, обеспечивающего платежеспособность; по дебиторской задолженности – оптимизация размера и сроков погашения, обеспечивающей платежеспособность и заданный уровень прибыльности.

По трем коэффициентам ликвидности была определена структура оборотных активов, обеспечивающая платежеспособность АО «Нижнеломовский хлебокомбинат», и соотношение срочных обязательств с конкретными видами оборотных средств. Если коэффициент текущей ликвидности, равный 2,0, принять за 100%, то можно получить оптимальную структуру оборотных активов, обеспечивающую платежеспособность малого предприятия. В исследуемой организации нарушается оптимальное соотношение основных групп оборотных активов.

Основные модели управления оборотными активами АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» можно разделить на три вида:

- управления запасами (нормирование, минимизация издержек, связанных с хранением запасов на складах);
- управления дебиторской задолженностью (внедрение и использование кредитной политики в отношении дебиторской задолженности, оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, формирование системы штрафных санкций за просрочку платежей);
- управления денежными средствами (оптимизация денежных средств кассе и на расчетном счете) [2, с. 103].

С помощью модели Миллера-Орра был определен оптимальный размер денежных средств АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» – около 464 тыс. руб. В 2018 году этот показатель составил 178 тыс. руб., что намного меньше верхней границы показателя, получается, что денежных средств не хватает, тогда, как остаток денежных активов определяет уровень абсолютной платежеспособности предприятия. Для увеличения денежных средств были предложены следующие меры: оптимизация и рационализация ассортимента выпускаемой продукции; использование полной или частичной предоплаты покупателей; открытие кредитной линии в банке с целью оптимизировать портфель краткосрочных кредитов; продажа дебиторской задолженности и др. [7, с. 346].

Управленческому персоналу необходимо обратить внимание на ежегодный рост дебиторской задолженности и принять комплекс мер если не сокращению ее объемов, то по строгому контролю за ее качеством из-за специфики производства. Для оценки покупателей с целью принятия взвешенного решения об условиях продажи товара с отсрочкой платежа важен такой момент как срок сотрудничества, когда предприятие из опыта работы с этим партнером может судить о его платежеспособности и положении на рынке товаров и услуг. Также большую роль при анализе покупателей играет объем продаж, количество продаж и средняя величина задолженности каждого из партнеров. Для формирования объективного мнения по каждому покупателю был оценен каждый фактор по десятибалльной шкале и проведено ранжирование покупателей. Был сделан вывод, что максимальную рассрочку длительностью 30 календарных дней можно предоставить ИП Иванчиной С.Ю. На условиях предоплаты рекомендуется работать с ООО НПП «Барс», ИП Макеевым И. Г. Использование данной методики позволит приблизиться к оптимальному размеру дебиторской задолженности [4, с. 265].

В АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» следует разработать политику управления текущими активами и пассивами, под которой понимается совокупность методов и принципов разработки и реализации управленческих решений, которые направлены на формирование необходимого объема и состава оборотных средств, обеспечение их эффективного использования и оптимизации структуры источников финансирования. Было выявлено, что организация использует агрессивный тип финансирования, который не является оптимальным. Признаком такой политики финансирования оборотных активов является преобладание краткосрочных заемных средств в виде кредиторской задолженности. Ее следует сокращать, поскольку длительный период ее оборота может привести к нарушениям договорных обязательств [1, с. 122]. Тогда АО «Нижнеломовский хлебокомбинат» сможет

перейти к агрессивно-консервативному типу политики, который предполагает максимально высокие показатели оборачиваемости

Все рекомендации окажут, на наш взгляд, положительное влияние на систему управления оборотным капиталом организации.

Список литературы

1. Тагирова О.А. Теория и практика управления активами и капиталом организаций / О.А. Тагирова, А.В. Носов, М.Ю. Федотова. Пенза: РИО ПГАУ, 2019. 175 с.
2. Федотова М.Ю. Некоторые аспекты управления активами организации / М.Ю. Федотова // Проблемы экономики в общегосударственном и региональном масштабах: сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. С. 100-104.
3. Федотова М.Ю. Финансовое состояние организации и пути его улучшения / М.Ю.Федотова // Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение: материалы VI Международной научно-практической конференции / Филиал ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Пензе. 2015. С. 255-260.
4. Федотова М.Ю. Построение эффективной системы контроля за движением дебиторской задолженности и ее оптимизация / М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 3-4. С. 265-269.
5. Филобокова Л.Ю. Оборотный капитал – основополагающий фактор развития, повышения конкурентоспособности и объект управления финансами малых предприятий / Л.Ю. Филобокова // Финансовый менеджмент. 2016. № 4. С. 4.
6. Филобокова Л.Ю. Управление оборотным капиталом малых предприятий на основе концепции Кайдзен / Л.Ю. Филобокова, О.В. Григорьева // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75). С. 515-521.
7. Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России/под ред. В.В. Бондаренко, А.А. Дресвянникова, О.В. Лосевой. Пенза, 2013. 652 с.

Фролова О.Н.

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», г. Уфа, Россия

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в статье показываются виды государственной поддержки, которую могут получить субъекты малого и среднего предпринимательства. Особое внимание уделяется финансовой поддержке предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Башкортостан.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, финансовая поддержка.

Frolova O. N.

STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Abstract: the article shows the types of state support that small and medium-sized businesses can receive. Special attention is paid to financial support for entrepreneurs operating in the Republic of Bashkortostan.

Keywords: small and medium-sized businesses, state support, financial support.

В настоящее время в Республике Башкортостан сформированы основные элементы системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Однако, существующие проблемы развития МСП выявили моменты неэффективности государственной поддержки. Таким образом, развитие и дальнейшее совершенствование системы государственной поддержки является условием успешного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Систему государственной поддержки МСП Республики Башкортостан в настоящее время составляют:

- нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие МСП;
- министерства и ведомства, ответственные за развитие МСП, обеспечивающий реализацию мер государственной политики (Министерство экономического развития, Министерство сельского хозяйства, Министерство семьи и труда РБ, Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму и др.);

- инфраструктура поддержки МСП, включающая организации, деятельность которых инициируется, поощряется и поддерживается государством Фонд развития и поддержки малого предпринимательства Республики Башкортостан (Бизнес-навигатор МСП, АНО «Микрокредитная компания малого бизнеса Республики Башкортостан», АНО «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан», Фонд содействия инновациям и др.).

Государственная поддержка МСП осуществляется по следующим направлениям:

- финансовая поддержка (льготное кредитование, субсидии, гранты, налоговые льготы и др.);
- имущественная поддержка (разные формы предоставления имущества в аренду – лизинг, передачи государственного или муниципального имущества в использование предпринимателю, создание технопарков и др.);
- консалтинговая и информационная поддержка (оказание консалтинговых, бухгалтерских, юридических услуг, доступ к базам данных и др.);
- поддержка объектов инфраструктуры МСП (рынков сбыта, участие в ярмарках и выставках и др.).

Особенно нужной для МСП является получение финансовой поддержки. Ее получение в Республике Башкортостан возможно в рамках Государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (от 14 ноября 2018 года № 548). В 2019г. на поддержку МСП со стороны Министерства сельского хозяйства было выделено 888,07 млн. руб., в т.ч. 528,76 млн. руб. за счет бюджета республики, 359,30 млн. руб. за счет федерального бюджета. Отметим, что сумма субсидий, выделяемая из федерального бюджета на поддержку МСП из года в год становится меньше.

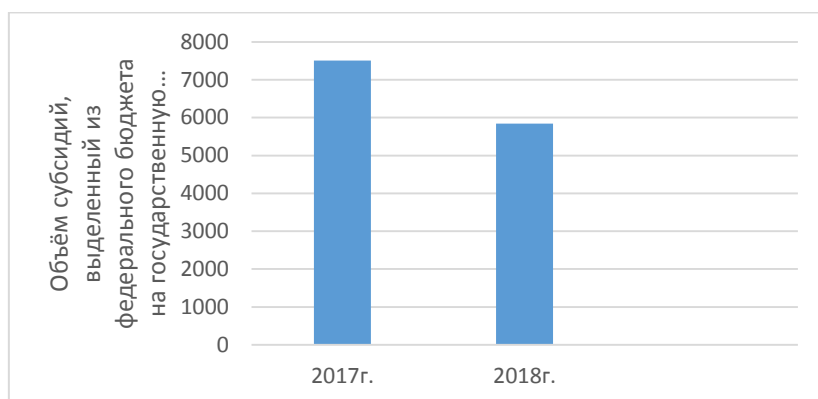


Рисунок 1 - Объём субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан (на 1 января), тыс. руб.

В Государственной программе показаны мероприятия, реализуя которые, предприниматели могут претендовать на получение финансовой поддержки:

- субсидирование субъектов малого предпринимательства на начальной стадии становления бизнеса;
- предоставление субсидии в целях возмещения части затрат субъекта малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга, заключенному(-ым) с российскими лизинговыми организациями;
- финансовое обеспечение части планируемых затрат субъектов социального предпринимательства;
- финансовое обеспечение части планируемых затрат субъектов малого предпринимательства, направленных на развитие деятельности в сфере услуг по обеспечению государственных и муниципальных учреждений;

- финансовое обеспечение части планируемых затрат субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры на создание или развитие коворкинг-центров;

- предоставление субсидий в целях возмещения части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по уплате части процентной ставки по кредитному договору, заключенному на инвестиционные цели в российской кредитной организации.

Основными условиями предоставления финансовой поддержки субъектам МСП в рамках реализации мероприятий Государственной программы являются: осуществление вида деятельности, отнесенного к приоритетному, принадлежность хозяйствующего субъекта к категории МСП.

Традиционно среди приоритетных сфер деятельности Республики Башкортостан – сельское хозяйство. Среди программ поддержки предпринимателей - проекты «Начинающий фермер», «Семейные фермы» (постановление от 8 февраля 2017 года N 42 «Об утверждении порядков предоставления субсидий в рамках реализации государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Башкортостан»), «Агростартап» (постановление Правительства Республики Башкортостан от 30.04.2019г. № 267 «Создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства (проект «Агростартап») в рамках реализации федерального проекта «Система поддержки фермеров и развитие сельской кооперации»), «Возмещение части затрат, понесенных СПоК», «Развитие материально-технической базы СПоК», «Доходогенерирующие проекты, реализуемые СПоК» (постановление Правительства Республики Башкортостан от 8.06.2018 г. №254 «Об утверждении порядка предоставления из бюджета Республики Башкортостан грантов на развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов для реализации доходогенерирующих проектов, основанных на гражданских инициативах, по объединению в сельскохозяйственный потребительский кооператив»).

Интересной со стороны будущих предпринимателей является программа поддержки начинающих предпринимателей в рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. от 24.12.2018 N 16). реализуемая Центром занятости населения республики. Начинаящий предприниматель получит от государства единовременную финансовую помощь в размере 96 тыс. руб. В 2019г. отбор прошли 550 начинающих предпринимателей. На реализацию программы из бюджета республики было выделено 61 млн. руб.

Таким образом, система государственного регулирования МСП представлена разными направлениями, инструментами поддержки. Но тем не менее в развитии МСП существуют проблемы недостаточно отлаженного государственного механизма (рис. 2).

Причем проблемы в 2018г. становятся все более выраженными. Выделим проблему, решение которой является первоочередной, по-нашему мнению. Министерство экономического развития инициировало создание центра консультационных услуг «Мой бизнес».

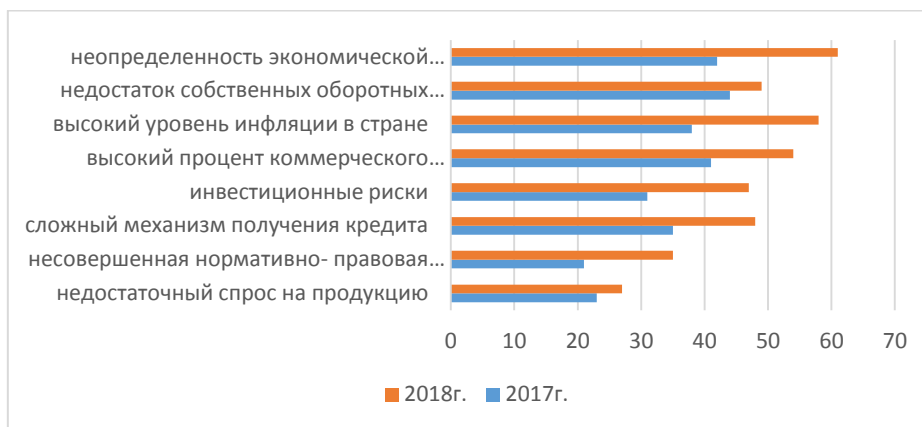


Рисунок 2 - Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность МСП в Республике Башкортостан, % от числа организаций

Предполагалось, что будущие предприниматели должны получить максимум информации по вопросам, которые их интересуют. К сожалению, до сих пор разрозненность информации характерна для данных Центров. Информация интернет - портала «Мой бизнес» выстроена не логично, она не понятна для новичков бизнеса.

Список литературы

1. Фролова О.Н., Фролов А.С. Малый и средний бизнес в Российской Федерации: развитие, проблемы, решения // Инновационная деятельность науки и образования в агропромышленном производстве материалы Международной научно-практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия. 2019. С. 353-357.
2. Кулик Н.А. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал. 2010. №11. С.28-36.

Фролова О.Н.

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», г. Уфа, Россия

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: К 2050 г. население планеты увеличится до 9100 млн. чел. против 7336 млн. чел. в 2020г., что предполагает увеличение потребления и производства молока. Единственно верным решением в такой ситуации является использование цифровых технологий. В статье обосновывается необходимость использования цифровых технологий в сельском хозяйстве, перечисляются трендовые технологии молочного скотоводства. Приводятся реальные примеры цифровых технологий, используемых в молочном скотоводстве Республики Башкортостан.

Ключевые слова: цифровые технологии, молочное скотоводство, роботизированная ферма, электронная система управления стадом.

Frolova O. N.

DIGITAL TECHNOLOGIES IN DAIRY CATTLE BREEDING OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Abstract: By 2050, the world's population will increase to 9100 million people against 7336 million people in 2020, which implies an increase in milk consumption and production. The only correct solution in this situation is to use digital technologies. The article substantiates the need to use digital technologies in agriculture, lists the trend technologies of dairy cattle breeding. Real examples of digital technologies used in dairy cattle breeding in the Republic of Bashkortostan are given.

Keywords: digital technologies, dairy farming, robotic farm, electronic herd management system.

Согласно прогнозным данным Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН население планеты увеличится к 2030г. до 8,3 млрд. чел, 2050г. – до 9,3 млрд. чел., к 2100 г. – до 11 млрд. чел. (таблица 1).

Таблица 1 - Численность населения в мире, млн. чел.*

Страна	2020г., факт	2030г., прогноз	2050г. прогноз	2100г., прогноз	2050г. к 2020г., %	2100г. к 2020г., %	Произведено молока в 2017г., млн. тонн
Индия	1283	512	1658	1516	129,23	118,16	659
Китай	1374	1441	1364	1020	99,27	74,24	77,4
Нигерия	197	264	410	793	208,12	402,54	37,2
США	326	354	389	447	119,33	137,12	0,5
ДРК	84	120	197	347	234,52	413,10	96,4
Пакистан	211	244	306	351	145,02	166,35	0
Индонезия	268	195	321	306	119,78	114,18	13,1
Танзания	59	83	138	303	233,90	513,56	0,9
Эфиопия	131	139	190	249	145,04	190,08	1,4
Уганда	44	63	105	213	238,64	484,09	3,1
...
Россия	146	140	132	124	90,41	84,93	0
...
Всего в мире	7336	8323	9300	11072	126,77	150,93	293,8

* разработано автором на основе данных Росстата (Россия и страны мира. 2018: Стат.сб./Росстат. - М., 2018. – 375 с.), департамента по экономическим и социальным вопросам ООН (URL: <https://www.un.org/development/desa/ru/>)

Т.е. к 2050 г. население в мире вырастет почти на 2 млрд. чел. (или на четверть по сравнению с 2020г.), к 2100 г. – на 3,7млрд. чел. (или наполовину). Это значит, что и объем производства потребляемых товаров должен увеличиться настолько же. В частности, минимальный прирост произведенного молока должен составить 80 млн. т. Сделать это экстенсивным путем становится невозможно: свободные земли сельскохозяйственного назначения ограничены, неблагоприятное воздействие на экологию увеличивается. Единственно возможным вариантом обеспечения большего объема производства молока сельскохозяйственными товаропроизводителями становится использование программ «цифровой экономики», «цифрового животноводства».

На недавно прошедшем 12-м Глобальном форуме по продовольствию и сельскому хозяйству (16-18 января 2020 г., Берлин) подчеркивалось, что сельское хозяйство становится цифровым. В этой связи, цифровое сельское хозяйство – это не просто модный тренд в мире: развитие сельского хозяйства невозможно без использования инновационных информационных технологий, которые должны обеспечить рост бизнеса, оптимизацию технологических процессов, сокращение затрат.

Под «цифровым животноводством» будем понимать решения, направленные на повышение эффективности производства устойчивым образом за счёт применения информационных и коммуникационных систем, а также технических средств, обеспечивающих целенаправленное использование ресурсов и точный контроль производственных процессов.

В России основы развития цифрового сельского хозяйства заложены в следующих нормативно-правовых документах:

- Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы;
- Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы;
- Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года;
- Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК»;
- Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014 - 2020 годы»;
- Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации;
- Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 - 2025 годы.

Среди основных трендов цифровых технологий в животноводстве выделим:

- идентификация и мониторинг животных (анализ рациона кормления, удоя, привеса, температуры тела, активности);
- автоматическое регулирование микроклимата и контроль за вредными газами;
- мониторинг состояния здоровья стада;
- мониторинг качества продукции животноводства;
- формирование электронной базы данных технологического процесса;

– роботизированные фермы (роботизация процессов доения, кормления, уборки навоза и т.д.);

- маркетплейсы для фермеров, с помощью которых производители могут реализовывать свои продукты через интернет и доставлять их конечному потребителю, минуя посредника в виде обычных продовольственных рынков и торговых сетей, быстро договариваться о перевозках своей продукции и доставке удобрений, заключать контракты с ресторанами и покупать или продавать технику.

Реальных примеров цифровых технологий, используемых в молочном скотоводстве Республики Башкортостан не так много. Позволить их использовать могут только крупные предприятия. Небольшим производителям молока не хватает денежных ресурсов, у них отсутствует свободный капитал, научный подход и стратегическое мышление.

Электронная система управления стадом, подключение системы удаленного доступа к программе управления стадом. Система удаленного доступа к управлению стадом - это комплекс оборудования и программного обеспечения, применяемый для учета индивидуальных особенностей коров. В Башкортостане активно используется ПП «СЕЛЭКС» (ООО «ПХ Артемида» Кармаскалинского района республики Башкортостан и др.). При наличии сети интернета и программы управления стадом система удалённого доступа к программе управления стадом позволяет оперативно получать необходимые данные и своевременно вносить корректировки в технологический процесс на молочно-товарной ферме руководителем и специалистами хозяйства непосредственно из своих рабочих кабинетов (внедрена в 2017 г. в СПК «Красная Башкирия» Абзелиловского района Республики Башкортостан.

Роботизированная ферма. В марте 2020 г. в СПК «Красная Башкирия» Абзелиловского района запущена первая очередь тентованной роботизированной молочно-товарной фермы на 800 коров черно-пестрой породы. При предполагаемой продуктивности в 9 тыс. кг в год от каждой коровы ферма должна производить 7,2 тысячи тонн молока ежегодно. Содержание скота - беспривязное. В первом корпусе уже установлены шесть доильных роботов Lely Astronaut A5, три робота-уборщика вакуумного типа Lely Discovery Collector 120, а также робот-пододвигатель кормов. Общий объем инвестиций оценивается в 420 миллионов рублей. Окупаемость пилотного проекта — от трех до пяти лет.

Вендинговые молокоматы. Молокоматы – это специальные устройства, которые могут продавать товар и выполнять определенные задачи без участия продавца или других сотрудников. В 2019 г. в Белебеевском районе жителями сельских поселений Метевбашевский и Семенкинский сельсоветы был создан СПОК «Авангард». Члены кооператива приобрели высокотехнологичный молокомат, реализующий свежее молоко высокого качества.

Интернет-торговля фермерскими продуктами. У фермеров республики ранее уже был печальный опыт создания интернет – магазина фермерских продуктов. В настоящее время интерес к фермерской продукции, покупаемой через интернет растет: «МедУфа», экомаркет «Живое село» и др.

Конечно, нужно признать, что внедрение цифровых технологий в молочном скотоводстве осуществляется медленными темпами. Среди рисков внедрения цифровых технологий» выделим: недостаточный уровень знаний в области создания

и использования информационно-коммуникационных технологий, отсутствие необходимого количества IT-специалистов, высокая импортозависимость, нехватка денежных средств и др.

Список литературы

1. Иванов Ю.А. Цифровое животноводство: перспективы развития // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института механизации животноводства. 2019. №1(33). С.4-7.
2. Труфляк Е. В. Точное животноводство: состояние и перспективы. Краснодар : КубГАУ, 2018. 46 с.
3. Фролова О.Н., Гурьянова М.С. Развитие политики самообеспечения продукцией скотоводства в Республике Башкортостан // Российский электронный научный журнал. 2016. № 3 (21). С. 185-204.

Хамхоев Х. У.,

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

БИЗНЕС МОДЕЛЬ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается историческое появление концепции бизнес-модели и ее эволюция. Были представлены различные определения ряда авторов, помогающие понять суть бизнес-модели. Были упомянуты основные компоненты бизнес-модели, проанализировано влияние концепции устойчивости на бизнес-модель организации. В конце статьи рассказывается об основной тенденции современного делового мира - цифровой трансформации и о чем она. Основываясь на работах разных авторов, были показаны основные предпосылки успешного цифрового преобразования.

Ключевые слова: Бизнес-модель, Компоненты бизнес-моделей, Цифровая трансформация.

Khamkhoev K. U.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

BUSINESS MODEL DIGITAL TRANSFORMATION

Abstract: This article deals with the historical advent of the concept of business model and its evolution. Different definitions from a number of authors were presented, helping understanding the essence of a business model. Main components of a business model were mentioned, the influence of sustainability concept on the business model of an organisation was analysed. At the end of the article is about the main trend of today's business world – digital transformation and what it is about. Based on the works of different authors, the main prerequisites of a successful digital transformation were shown.

Keywords: Business model, Business models components, Digital transformation.

Business model. Even though the term «business model» has appeared back in the middle of the 20th century [8], its wide acceptance in both academic and business worlds started in the end of 90s and the beginning of the 21st century [3], thanks to the abrupt advent of technology-oriented Internet companies, who stole the investors' spotlight. The key components in the business activities of those firms was the usage of Internet: organisation didn't need to have a well-planned strategy, internal organisational structure – it was enough that one's activity was being done in the Internet (the core business model) and your company's value is suddenly rising. That's when the phrase «business model» exploded in popularity. When people would hear about business-model, they would think about the Internet and new technologies.

After the sharp rise in those companies' valuations, the bubble exploded – a dot-com bubble of 2002-2003. Despite that, the concept of business model, as well as the Internet, didn't fade away, but began to develop. However, still, some scholars notice that there is no consensus when it comes to what a business model is [9].

One of the first definitions, given to a business model in the academic world, in its modern sense was given was Paul Timmers in his 1998 work. He says: «an architecture for the product, service and information flows, including a description of the various business actors and their roles; and a description of the potential benefits for the various business

actors; and description of the sources of revenues» [11]. One can highlight key aspects from this definition:

Business model is architecture. And architecture denotes the existence of a system.

Business model includes products, services, flows of information, flows of revenue, benefits as well as business-partners.

The scope of this definition is mostly limited to the company itself: in their work B. Wirtz et al map it to 'technology-oriented' definitions of business model. [12]. There is no reference given to the overall logic of business and business model is limited to its partners.

Today's world knows that no company's activity is limited to its business part. Any organisation has to engage with a big number of stakeholders – and business models should reference them as well.

The concept of business model has undergone evolution through time, it became or organisation and strategy-oriented. C. Zott and R. Amir wrote: «A business model can be viewed as a template of how a firm conducts business, how it delivers value to stakeholders (e.g., the focal firms, customers, partners, etc.), and how it links factor and product markets». [13] In his work, V. I. Barilenko gives the following explanation: «[Business model is a] logic behind the creation and distribution of value added, which represents consensus between key business stakeholders' interests» [1].

Thus, one can make few conclusions about business model as a concept. It represents the main logic of how and for how a company should create value. Value is a corner-stone of any business-model. When a company is engaged in the process of generating value it should always keep an eye on its stakeholders' interests, since without them there is no activity and hence no value. Business models encompass the company's activity as a whole.

Few similarities between business model and strategy can be noted. Similar to business model, strategy is also linked to value and stakeholders. However, it is worth mentioning that strategy is paramount in comparison to business model. Business model is a direct result of strategy but is not a strategy on its own [10].

Hence, business model includes 3 key aspects:

- How company's key components work together during the process of value generation;
- How these components are interlinked inside an organisation and inside supply chains and inside stakeholders relations.
- How an organization generates value.

Business models components. C. Christensen, M. Johnson in their work «What Are Business Models, and How Are They Built?» wrote that 'A business model, from our point of view, consists of four interlocking elements that, taken together, create and deliver value» [2]. Those are customer value proposition, profit formula, key resources and key processes. A year later, in 2010, a group of scholars published Business model canvas (BMC) – a special strategic management tool, whose purpose is to help companies create and edit business models [7]. According to its creators, A. Osterwalder, Y. Pigneur and K. Tucci, business model can be divided into 9 intertwined components: (1) value proposition, (2) customer segment, (3) customer relationship, (4) channels, (5) resources, (6) activities, (7) ключевые partners, (8) costs, (9) and revenues.

This canvas has become quite old and one can find few problems with it. The only stakeholders mentioned are business partners and customers. More than that, this model is

limited only to an economic part of a company's activities. This, in 2016, A. Joyce and R. Paquin came out with a new, three-layered business model canvas. His model includes two new layers: environmental and social [4]. Environmental layer includes the following elements:

- Functional value – the value of a product in the context of its life cycle.
 - Materials – Bio-physical stocks necessary for the creation of a product.
 - Product – the process of creation products. Focus should be made on its environmental impact;
 - Suppliers and outsourcing;
 - Distribution – the way a company grants access to its value. Distribution is about ways of transportation.
 - Use phase – the period when the value is being consumed by a customer – includes material resources and energy used;
 - End-of-life – the period, when a customer intends to stop using the product: concerns remanufacturing, recycling, etc;
 - Environmental impacts;
 - Environmental benefits – Environmental value that the company generates;
- Social aspects include:
- Social value – value for stakeholders and society as a whole;
 - Employee – this component is all about evaluating the role of employee, one of the most important stakeholders of any company;
 - Governance – the organisational structure and management system in place;
 - Local communities – relationships with local communities;
 - Societal culture – influence company has on the society as well as cooperation with NGOs
 - Scale of outreach – the level of relationships with stakeholders that company has and develops;
 - End-User – the person who consumes the value and how the company engages with him
 - Social impacts – social costs of an organisation;
 - Social benefits – the benefits of creating value for the company.

This business model canvas is directed towards the organisation's sustainability creation and maintenance. Sustainability is one of the most important issues the companies face these days.

Digital transformation.

Past few years digital transformations have changed companies and disrupted whole industries. Hence, companies all over the world start digitalising their activities. However, McKinsey global surveys shows that only 16% of companies actually succeed at this process [6]. Digital transformations are very intense and large-scale: they touch whole divisions and functions inside a company. Thus, a right digital transformation is important if a company wants to keep and develop its competitiveness level.

Digital transformation is the change in business process and activities of an organisation with a simultaneous introduction of new digital technologies – with the goal of generating value for different stakeholders. This process can be both incremental and radical. The main goal is to increase internal efficiency and external competitiveness level.

Digital technologies usually include: web-technologies, cloud-based technologies, mobile Internet technologies, big data, Internet of Things, design-thinking, AI, robotics, AR, VR and so on.

Successful digitalisation demands the following:

- Proper digital strategy. Without strategy, the whole digitalisation attempt to result in nothing. Organisation should have a clear vision of what its trying to become.
- Proper leaders. The digital transformation is a process spear-headed from top to bottom. Thus, without proper managers, no transformation is possible. According to McKinsey, 70% of companies undergoing transformation employed new leaders, capable of advancing the idea of digitalisation [6].
- Proper employees. This includes both employing new staff with knowledge and experience as well as training current personnel. More than that, staff should be given freedom to create, which is necessary to generate new ideas and innovations.

Proper technologies.

One can notice that technologies were given the last bullet point. The reason is simple: technologies themselves create no value. Only their proper usage, with a proper strategy, can result in a successful digital transformation. Deloitte and MIT Sloan Management Review state the following – it is the strategy, not technologies, which is the main tool for the digital transformation of a business [5].

There are many ways with which digitalisation helps companies increase their efficiency. For example, the usage of Data Mining tools help companies find insights in the customers, analyse markets and provide opportunities to expand business operations. Big data analytics helps better understand the clients, analyse their behavior and their reviews. Interactions with customers has gone into a whole new level: clients expect more from companies, who should be accessible both in the real and online world – Internet websites and mobile apps. It became easier for companies to access global markets since the transaction costs have greatly declined. And customer segmentation can happen on a global, not local, scale.

Conclusion.

Today's world is all about the use of digital technologies. Hence, companies should transform their business in order for them not to fall behind their competitors and increase their competitiveness level. Digital transformation is on the world's agenda. One can hardly imagine a successful company which doesn't employ new technologies. But technologies are not enough. Strategic re-thing of a company's business model with proper leadership and employees can help it become the top-runner in today's heavily congested business world.

Список литературы

1. Barilenko V., Berdnikov V., Gavel O. Analyticheskoe obosnovanie perspektivnih biznes-modeley kompaniy malogo biznesa [Analytical substantiation of promising small companies' bussiness models, Аналитическое обоснование перспективных бизнес-моделей компаний малого бизнеса] – Upravlencheskie Nauki [Management sciences, Управленческие науки] – 2014. No 4.
2. C. Christensen, M. Johnson What Are Business Models, and How Are They Built? – Harvard Business School Module Note 610-019, August 2009.
3. Dasilva, Carlos & Trkman, Peter. (2013). Business Model: What it is and What it is Not. Long Range Planning. 2013. 10.2139/ssrn.2181113
4. Joyce, Alexandre, and Raymond L. Paquin. «The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models.» Journal of cleaner production 135 (2016): 1474-1486.

5. Kane, Gerald C., et al. «Strategy, not technology, drives digital transformation.» MIT Sloan Management Review and Deloitte University Press 14.1-25 (2015).
6. McKinsey&Company – Unlocking success in digital transformations – McKinsey – 2018
7. Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley, New Jersey, 16
8. Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves; and Tucci, Christopher L. (2005) «Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept,» Communications of the Association for Information Systems: Vol. 16, Article 1
9. Ritter, Thomas, and Christopher Lettl. «The wider implications of business-model research.» Long Range Planning 51.1 (2018): 1-8
10. Smirnov V. Osobennosti biznes-modeley i ih vliyanie na razvitie korporaciy [Особенности бизнес-моделей и их влияние на развитие корпораций] – Financial University under the government of Russian Federation – Upravlencheskie nauki №3 [Management sciences №3, Управленческие науки №3] – Korporativnoe upravlenie [Corporate management, Корпоративное управление] – 2016
11. Timmers, Paul. «Business models for electronic markets.» Electronic markets 8.2 (1998)
12. Wirtz, Bernd W., et al. «Business models: Origin, development and future research perspectives.» Long range planning 49.1 (2016): 36-54
13. Zott, C., & Amit, R. (2010). Business Model Design: An Activity System Perspective. Long Range Planning, 43(2-3), 216-226.

Хамхоев Х. У.

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация: В данной статье рассматривая влияние тренда цифровизации на финансовый сектор в общем и на банковский сектор в частности. Вначале рассказано о явлении цифровой трансформации, дано его определено, приведены статистические данные. Рассказано о эволюции использовании цифровых технологий в финансовом секторе, появлении FinTech. Далее представлено влияние цифровой трансформации на банковские услуги, выявлены 6 основных способ проведения цифровой трансформации. В заключении подчеркивается важность проведения процессов цифровизации для повышения эффективности и конкурентоспособности банков.

Ключевые слова: цифровизация, банковский сектор, финансовые услуги, трансформация.

Khamkhoev K. U.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR

Abstract: In this article, considering the impact of the digitalization trend on the financial sector in general and on the banking sector in particular. Initially, the phenomenon of digital transformation is described, given is defined, and statistics are given. Talked about the evolution of the use of digital technology in the financial sector, the advent of FinTech. The following is the impact of digital transformation on banking services, six main methods of digital transformation are identified. The conclusion emphasizes the importance of digitalization processes to increase the efficiency and competitiveness of banks.

Keywords: digitalization, banking, financial services, transformation.

Цифровая трансформация как главный тренд современного бизнеса.

Под цифровой трансформацией понимается процесс введения изменений в компании путем внедрения новых цифровых технологий. Главной задачей цифровой трансформации является использование технологий для создания ценности для разных заинтересованных сторон (стейкхолдеров), введения инноваций, а также адаптации в меняющемся мире [7]. По данным глобального отчета консалтинговой компании McKinsey (McKinsey Global Survey) 80% респондентов заявили о том, что предпринимали шаги по проведению цифровизации. [10] На данный момент, цифровизация осуществляется ради двух причин: повышения внутренней эффективности и повышения внешней конкурентоспособность. Внутренняя эффективность достигается за счет автоматизации рутинного труда, повышения цифровой квалификации сотрудников компании, снижения издержек, снижением уровнем бюрократизации. Использование специального ПО позволит компаний собирать данных о своих бизнес-процессах, чтобы лучше понять, как улучшить выполнение работы, понять причины возникновения рисков [13]. Это, в свою очередь, влияет на рост выручки и прибыльности, более стабильного положения на

рынке. Технологии также позволяют компаниям собирать данные о своих клиентах и лучше их понять.

Вследствие появления на рынке таких компаний как Uber и AirBnb, у покупателей резко изменились ожидания от компаний. Отсутствие веб-сайта или мобильного приложения, низкий уровень предоставления цифровых услуг ведет к резкому снижению количества клиентов.

Цифровизация – сложный процесс. Опрос McKinsey показывает: если проведение организационных и операционных трансформаций успешно в 30% случаях – только для цифровых трансформаций процент успешности равен 16% – почти в два раза меньше. [8]. Для проведения успешной трансформации недостаточно просто внедрения технологий. Необходимо иметь правильно сформулированную стратегию, грамотных в цифровом плане руководителей, наличие обученного персонала и т.д. [11] [9]

Цифровизация и финансовые услуги.

На сегодняшний день уровень цифровизации в финансовом секторе составляет примерно 39%, что на 2% выше среднего [9]. За последние несколько десятков лет, сектор финансовых услуг резко изменился за счет новых технологий – явление, которое характеризуется понятием FinTech. В своей истории сектор финансовых технологий прошел несколько этапов.

Появление Интернета в 90-ых годах XX века положительно сказалась на развитии финансового сектора и оказало огромное влияние на финансовые рынки. Благодаря развитию Интернета популярным направлением стало электронные финансы (e-finance). Под электронными финансами понимаются различные виды финансовых услуг (банковские, инвестиционные, трейдинг), которые предоставляются через электронные способы коммуникации (через Интернет). Благодаря развитию электронных финансов необходимость наличия физических мест для совершения сделок резко уменьшилась. К главным следствиям использования Интернета в финансовом рынке можно отнести прозрачность цен, дифференцированное ценообразование и преобразование каналов распределения [3].

Вторым важным событием стало появление смартфонов в 2000-ых. Резкий рост количества мобильных устройств привел к развитию мобильных платежей. На сегодняшний день, помимо обычных кредитных и дебитовых карт, компании начали принимать различные способы проведения платежей с помощью смартфонов – Apple Pay, Google Pay, AliPay и т.д., а также через сторонние платежные системы, такие как PayPal. Ожидается, что к 2022 году количество денежных операций, проведенных с помощью мобильных кошельков превысит количество сделок, совершенной кредитными картами [4]. В 2018 году один лишь Apple Pay имел около 300 млн. пользователей [5]. Появление смартфонов также привело к развитию мобильного банкинга. Сейчас наличие работающего приложения можно считать основной банковской деятельностью. Появление мобильного банкинга позволило людям не только получать всю необходимую информацию о своих банковских продуктах прямо в телефоне, но и совершать платежи, оплачивать услуги, заказывать пластиковые карты и т.д.

В 2008 году на мир обрушился глобальный финансовый кризис, который был вызван ипотечным кризисом в США. «Великая рецессия» привела к резкому снижению доверия обычных людей к банкам и появлению новых стартапов в

области предоставления финансовых услуг – FinTech. Как раз в этот период начали получать широкое распространение социальные сети, использование больших данных, развитие Интернет-технологии. В то время как традиционный сектор финансовых услуг подвергался жесткой регуляторной проверке, финансовые стартапы предложили людям новый, персонализированный подход и тем самым получили конкурентное преимущество.

Экосистема финансовых технологий состоит из 5 элементов [12]:

- Финтех-стартапы – различного рода финансовые стартапы, связанные с платежами, займами, страхованием и т.д.
- Разработчики технологий – разработчики технологий больших данных, облачных технологий.
- Правительство – финансовые регуляторы.
- Финансовые потребители – физические и юридические лица, которые пользуются финансовыми услугами.
- Традиционные финансовые институты – банки, страховые компании, компании, занимающиеся трейдингом.

Финансовые стартапы являются центром данной экосистемы, так как именно благодаря им продвигается инновационность в области проведения платежей, выдачи займов и т.д.

Несмотря на то, что изначально финансовые стартапы считались конкурентами традиционных финансовых институтов, в последнее время наблюдается также кооперация и симбиоз этих двух элементов экосистемы [1].

По данным на 2018 год суммарное количество денег, инвестированных в финтех сектор составили 111,8 млрд. долларов США, а кумулятивный объем за 8 лет – около 370 млрд [17]. Несмотря на такие объемы, у финтеха есть ряд проблем – недостаточный уровень масштабируемости, отсутствие финансирования и поглощение стартапов крупными компаниями, что ведет к резкому изменению корпоративной культуры и организационной структуры стартапа [2].

Цифровизация банковского сектора.

Банковский сектор является одним из наиболее важных во всем мире. Общая совокупность банковских активов в 2017 году составляла 150 триллионов долларов США [16]. Как уже было сказано ранее, банковский сектор был сильно затронут процессами цифровизации. Согласно опросу, проведенному IT-консалтинговой компаний Accenture, 96% респондентов заявили, что использование новых технологий привело к резкому росту инноваций в банковском секторе [15]. В начале 2020 года, банк CitiGroup объявил, что планирует нанять на работу около 2500 программистов [6] для подразделений, который занимаются трейдингом и инвестициями – последний пример того, как трансформируется банковский сектор.

К преимуществам цифровизации для банков можно отнести снижение операционных издержек, улучшение коммуникаций с клиентами, повышение своей конкурентоспособности на рынке. Так, по данным Accenture, 85% исполнительных директоров банков уверены, что цифровизация ведет к более точному пониманию и раскрытию всех потребностей клиентов [15]. Консалтинговая компания Deloitte ожидает, что к 2022 году цифровой банкинг составит около 15% от всех видов банковских коммуникаций с клиентами. [1] К главным технологиям, которые имеют потенциал полностью перестроить банкинг Accenture относят систему

распределенного реестра, внедрение искусственного интеллекта (ИИ), дополненную реальность (AR) и квантовые технологии [18].

Цифровая трансформация банка, по данным McKinsey может быть одним из 6 видов [14]:

Выход из типичного круга деятельности и создание экосистемы.

Создание экосистемы предполагается уход от замкнутости на типичной банковской деятельности и предоставления лишь банковских или соответствующих им финансовых продуктов. Наличие данных о своих клиентах может стать основой предложения совершенно новых видов услуг. При этом эти услуги можно разделить на связанные и несвязанные с банковской деятельностью. В первую категорию можно отнести помощь в работе с налогами, ведение бухгалтерского учета, предоставление инструментов аналитики другим компаниям. Во вторую категорию – совершенно «внешние» услуги – предоставление мобильной связи, логистические услуги, медицинские услуги, безопасность и т.д. При чем эти услуги могут предоставляться как напрямую так и через дочерние организации.

Создание «финансового супермаркета»

Банк может не уходить за пределы финансового сектора и стать «агрегатором» финансовых услуг. Так как многие финансовые услуги взаимосвязаны, банк может создать специальный умную систему, позволяющую рекомендовать клиентам финансовые услуги на основе их предпочтений.

Расширение ценности во все время взаимодействия с клиентом

Типичное взаимодействие банка с клиентом заканчивается предоставлением определенной услуги. При этом коммуникации после этого резко сокращаются. Данный вид предполагает, что банк должен не останавливаться на достигнутом, а предлагать клиенту помощь в других аспектах также.

Монетизирование данных

Любой банк обладает большим количеством данных о своих клиентах, но части не получает с этого выгоды. Монетизирование данных означает не их продажу, а их использование с получением выручки. Так например, использование систем интеллектуального анализа данных может выявить определенные предпочтения у клиентов, представить новые способы их сегментации, благодаря чему можно увеличить выручку банка. Более того банк может продавать аналитические отчеты, используя те данные, что у него есть.

Стать «фабрикой» продуктов и инфраструктуры для других банков и компаний.

У многих компаний и малых банков нет опыта, активов или даже лицензий для осуществления различного рода операций или созданий продуктов. Выбрав этот вид цифровизации, банк может стать некой платформой, которая будет позволять другим фирмам использовать эту инфраструктура для предоставления своих услуг.

Банки всегда играли огромную финансовую роль. Но традиционные правила игра меняются. Чтобы оставаться конкурентоспособным и эффективным, банк должен постоянно адаптироваться к новым обстоятельствам. Сейчас эти обстоятельства – цифровизация. Независимо от того, какой путь выберет банк, ему все равно придется инвестировать в новые технологии и внедрять их в организации. При грамотной политики цифровой трансформации банк может добавиться резкого роста эффективности, снижения издержек и, самое главное, не будет уязвимы.

Цифровая трансформация – сложный процесс. Но с помощью правильно выбранной цифровой стратегией получение выгод безгранично.

Список литературы

1. 2019 Banking and Capital Markets Outlook – Deloitte URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-dcfs-2019-banking-cap-markets-outlook.pdf> (дата обращения: 23.02.2020)
2. Масленников В. В., Федотова М. А., Сорокин А. Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Финансы: Теория и Практика. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-finansovye-tehnologii-menyayut-nash-mir> (дата обращения: 23.02.2020).
3. Allen, F., McAndrews, J., & Strahan, P. (2002). Journal of Financial Services Research, 22(1/2), 5–27.
4. Amazing Stats Demonstrating The Unstoppable Rise of Mobile Payments Globally URL: <https://www.merchantsavvy.co.uk/mobile-payment-stats-trends/> (дата обращения: 23.02.2020)
5. Apple Pay Reportedly Has 253 Million Users Around The World – UberGizmo URL: <https://www.ubergizmo.com/2018/08/apple-pay-253-million-users/> (дата обращения: 23.02.2020)
6. Citi’s Investment Bank Plans to Hire 2,500 Coders This Year – Bloomberg URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-06/citi-s-investment-bank-plans-to-hire-2-500-programmers-this-year> (дата обращения: 23.02.2020)
7. Digital transformation: online guide to digital business transformation – i-SCOOP URL: <https://www.i-scoop.eu/digital-transformation/> (дата обращения: 23.02.2020)
8. Hortense de la Boutetière, Alberto Montagner, Angelika Reich – Unlocking success in digital transformations – McKinsey & Company
9. Jacques Bughin, Laura LaBerge, Anette Mellbye – The case for digital reinvention – McKinsey & Company
10. Jonathan Deakin, Laura LaBerge, Barbara O’Beirne – Five moves to make during a digital transformation – McKinsey & Company – McKinsey Digital
11. Kane, Gerald C., et al. «Strategy, not technology, drives digital transformation.» MIT Sloan Management Review and Deloitte University Press 14.1-25 (2015).
12. Lee, In, and Yong Jae Shin. «Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges.» Business Horizons 61.1 (2018): 35-46.
13. Shahar Markovitch, Paul Willmott – Accelerating the digitization of business processes – McKinsey & Company
14. Somesh Khanna, Heitor Martins – Six digital growth strategies for banks – McKinsey – 2018 – p. 2
15. The Dawn of Banking in the Post-Digital Era – Accenture Banking Technology Vision 2019
16. Total assets of banks worldwide from 2002 to 2017 – Statista URL: <https://www.statista.com/statistics/421215/banks-assets-globally/> (дата обращения: 23.02.2020)
17. Total investments into Fintech companies globally 2010-2018 – Statista – <https://www.statista.com/statistics/719385/investments-into-fintech-companies-globally/> (дата обращения: 23.02.2020)
18. Understanding the DNA of DARQ – Accenture URL: <https://www.accenture.com/us-en/insights/technology/new-emerging-technologies-darq> (дата обращения: 23.02.2020)

Хурамова А. А.

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НИМИ

Аннотация: В данной статье рассматривается необходимость применения стейкхолдерского подхода в развитии бизнеса, а также модели классификации заинтересованных сторон компании. В рамках данных моделей сформулированы основные цели классификации, дана характеристика каждой группы заинтересованных сторон. Определены основные стратегии взаимоотношений бизнеса и стейкхолдеров, учет которых позволяет компаниям правильно выстраивать свою деятельность с учетом требований стейкхолдеров.

Ключевые слова: стейкхолдеры; анализ, стратегия, модель Митчела-Агле-Вуда, модель Менделоу, модель Фрумана.

Khuramova A.A.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

METHODS OF ANALYSIS OF INTERESTED PARTIES OF THE ORGANIZATION AND STRATEGIES OF INTERACTION WITH THEM

Abstract: This article discusses the need for a stakeholder approach in business development, as well as a model for classifying the company's stakeholders. Within the framework of these models, the main objectives of the classification are formulated, a characteristic of each group of stakeholders is given. The main strategies of the relationship between business and stakeholders are identified, the accounting of which allows companies to properly build their activities taking into account the requirements of stakeholders.

Keywords: stakeholders; analysis, strategy, Mitchell-Agle-Wood model, Mendelow model, Fruman model.

Развитие бизнеса – это проблема, которая принимает широкую дискуссию многими теоретиками и практиками в современных экономических реалиях. Компания для успешного развития должна удовлетворять потребности и требования не только собственников бизнеса, но и других заинтересованных сторон в деятельности организации, обеспечивая при этом условия развития не только для себя, но и для всей экономики в целом.

Система взаимодействия со стейкхолдерами – это фундаментальная платформа для функционирования и развития бизнеса в современной экономике. Путем создания ценности для всех заинтересованных лиц в бизнесе, создается для согласования и гармонизации целей сторон и поиска взаимовыгодных путей их достижения [1]. В контексте бизнес – анализа самое распространенное определение категории «стейкхолдер» определяется в том, что заинтересованные лица (стейкхолдеры) - это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет определенная компания и от которых она зависит[4].

Все заинтересованные стороны, в ходе реализации бизнеса или проекта, имеют свои требования по отношению к компании. Данных требований может быть большое количество, однако, они также могут противоречить друг другу. Для анализа стейкхолдеров компании важно их классифицировать по различным критериям, чтобы понять, какую стратегию взаимодействия выбрать бизнесу для работы с данной группой заинтересованных сторон.

В рамках данной работы рассмотрим основные методики анализа заинтересованных сторон компании: Модель Митчела-Агле-Вуда, модель Менделоу, методика Фрумана, и прочие.

Модель Менделоу является столпом концепции анализа заинтересованных сторон. Данная модель представляет собой матрицу стейкхолдеров, которые разбиты на 4 группы по уровню интереса и уровню власти (рис. 1) [4].



Рисунок 1 - Матрица Менделоу

Так, согласно подходу Менделоу, власть – это способность и возможность оказывать влияние на организацию, а интерес – это желание оказывать влияние на организацию.

Группа «А» (Контролируемая группа) - заинтересованные, которые обладают как низким уровнем власти, так и низкой заинтересованностью в работе организации. Заинтересованные стороны не составляют ни одной угрозы так как отсутствует существенное влияние на работу этой компании. Основная стратегия взаимодействия – это «Наблюдать». Способ взаимодействия – предоставление общедоступной отчетности компании, а также периодический мониторинг.

Группа «В» (Требующие или Зависимые) - стейкхолдеры с высокой заинтересованностью в бизнесе, но низким уровнем власти. Несмотря на свою заинтересованность, они не способны оказывать какие-либо реальные воздействия на работу компании и ее контроль, хотя и хотят оказывать влияние. Основная стратегия взаимодействия – держать в курсе дел. Способ взаимодействия - привлечение к обсуждению возможных проблем и поддержкой при принятии важных решений.

Группа «С» (Доминирующие, Спящие) – заинтересованные лица с низким интересом к работе организации, но обладающие большой властью. Их незначительные интересы и требования важно принимать во внимание и

обязательно удовлетворять, так как они могут оказывать сильное влияние на деятельность компании. Основная стратегия – это удовлетворять: докладывать об успехах и удерживать от перемещения из группы «С» в группу «D».

Группа «D» - стейкхолдеры с высокой заинтересованностью в работе компании и высоким уровнем власти, которую они вполне могут применить. Это главные стейкхолдеры, ключевые игроки, требования которых должны быть удовлетворены в первую очередь. Они должны максимально информироваться и привлекаться к выработке решений. Данные стейкхолдеры могут быть как и основными драйверами развития компании, но также могут быть и главными препятствиями на пути компании.

Основная цель классификации согласно данной модели – это определение способа взаимодействия между компанией и стейкхолдерами, планирование влияния на заинтересованные стороны с целью усиления их поддержки или снижения потенциальных отрицательных влияний. [5]

Модель Митчела-Агле-Вуда – это известная модель классификации стейкхолдеров, согласно которой все заинтересованные стороны можно разбить на группы в зависимости от сочетания трех критериев: власть, легитимность, срочность (рис. 2) [4].



Рисунок 2 - Модель Митчела-Агле-Вуда

Группы, которые не обладают ни одним из атрибутов (законность, срочность, власть), не содержат стейкхолдеров. Группы, которые содержат заинтересованные стороны можно разделить на:

- латентные группы (3);
- ожидающие группы (3);
- категорическая группа (1).

С каждой указанной группой значимость стейкхолдера увеличивается.

Представим классификацию стейкхолдеров по атрибутам, а также стратегию взаимодействия с ними в таблице 1 [2]. Наличие двух факторов делает категорию ожидающих стейкхолдеров активной и важной для устойчивого развития компании силой. Работа с этой категорией стейкхолдеров предполагает постоянный

мониторинг и разработку стратегии управления отношениями с ними. Наибольшую значимость для компании имеет категорическая группа стейкхолдеров, обладающая всеми тремя факторами. Требования этой категории стейкхолдеров должны удовлетворяться в первую очередь.

Таблица 1 - Модель Митчела-Агле-Вуда

Группа	Подгруппа	Атрибут	Стратегия
Латентные группы	бездействующая	власть	Соблюдать нейтралитет
	требующая	срочность	
	контролируемая	законность	
Ожидающие группы	доминирующая	власть, законность	Добиваться лояльности
	опасная	власть, срочность	Привлекать к деятельности
	зависимая	срочность, законность	использовать
Категорическая группа	категорическая	срочность, власть, законность	сотрудничать, быть партнерами

Модель Фрумена основывается на объединении теории ресурсной зависимости и теории стейкхолдеров. Основной идеей ресурсной теории является то, что потребность организаций в ресурсах дает возможность заинтересованным сторонам получить контроль над ними. На основе данной концепции, Фрумен генерирует четыре типа стратегий влияния стейкхолдеров: удержания, потребления, прямая и косвенная; и четыре типа взаимоотношений фирмы и стейкхолдеров: власть в руках фирмы, высокая взаимозависимость, низкая взаимозависимость, власть в руках стейкхолдеров (рис. 3) [5].

Стратегии сдерживания основывается на применении стейкхолдером определенных рычагов давления на компанию, чтобы изменить поведение, тем самым это вызывает конфронтацию. Стратегии использования (потребления) основывается на поиске компромисса и развитии сотрудничества на оговоренных условиях. При этом каждая из сторон может демонстрировать свои намерения в явной форме и действовать открыто (открытые стратегии) или делать это неявно (скрытые стратегии) [5].

		Влияет ли стейкхолдер на организацию?	
		нет	да
Влияет ли организация на стейкхолдера?	нет	Стратегия: скрытое сдерживание Низкая взаимозависимость	Стратегия: Скрытое потребления Власть стейкхолдера
	да	Стратегия: Прямая/удержания Власть организации	Стратегия: Прямая/потребления Высокая взаимозависимость

Рисунок 3 - Типология стейкхолдеров по Фруману

Таким образом, могут возникнуть 4 варианта взаимоотношений со стейкхолдерами:

1) при низкой взаимозависимости организация и стейкхолдеры используют стратегию скрытой конфронтации;

2) при высокой взаимозависимости сторонам необходимо находить компромисс, таким образом они будут придерживаться стратегии потребления

3) в ситуации власти организации используется стратегия открытого удержания, оказывая воздействие на заинтересованную сторону;

4) в ситуации власти заинтересованного лица, стейкхолдер вправе рассчитывать на то, что компания примет его условия. Следует использовать стратегию скрытого потребления.

Таким образом, для ведения бизнеса важно учитывать требования стейкхолдеров, удовлетворять их потребности. Это источник роста и развития бизнеса. Однако, на практике учесть интересы всех заинтересованных сторон невозможно, поэтому через методы анализа стейкхолдеров нужно выбрать группу наиболее значимых лиц.

Классификация стейкхолдеров – это важная часть деятельности компании. Первичная классификация строится на составлении модели Митчела-Агле-Вуда, в основе которого лежит деление на группы по трем видам критерия: власть, законность, срочность. Значимость стейкхолдеров возрастает с увеличением количества критериев, относящихся к данной группе. Первичной классификации недостаточно для точного определения стратегии деятельности компании. При дополнительной классификации используется модель Менделоу, а также карта стейкхолдеров. Цель любой классификации – это определение стратегии взаимодействия между стейкхолдерами и организацией и определение фокуса повышенного внимания. Для этого можно использовать модель типологии Фрумана. Таким образом, данные методы служат основой стейкхолдерского подхода развития бизнеса, с их помощью определяется горизонт развития и направление деятельности компании в зависимости от классификации заинтересованных сторон.

Список литературы

1. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. URL: http://turkstream.info/r/581AD276-4137-4CE3-BD3B-AD8F0DC63313/ssttbv_ru_esia_6_web_ru_ru_20140707.pdf (свободный доступ)
2. Джонек-Ковальска И. Проблемы взаимодействия со стейкхолдерами при реализации долгосрочных горных проектов / И.Джонек-Ковальска, Т.В.Пономаренко, О.А.Маринина // Записки Горного института. 2018. Т. 232.
3. Дуденков Д.А. Стейкхолдер-ориентированная модель компании в теории корпоративного управления // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №1.
4. Основы бизнес-анализа : учебное пособие/ В.И. Бариленко, В.В.Бердников, Р.П. Булыга [и др.] ; под ред. В.И.Бариленко. М.: КНОРУС, 2016. 272с.
5. Управление отношениями проекта: от простого к сложному. URL: http://sovnet.ru/library/2Upravlenie_otnosheniyami_szaint_grebennikon.pdf (свободный доступ)

Хурамова А.А.

Научный руководитель: Усанов А. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

СТЕЙКХОЛДЕРЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ И АНАЛИЗ ИХ ФУНКЦИЙ

Аннотация: в статье рассматривается стейкхолдерский подход в строительной компании. Большое место в статье занимает анализ заинтересованных сторон строительного девелопера. В рамках анализа, были выявлены основные лица, которые оказывают влияние на деятельность бизнеса, а также сами ему подвержены. В статье определены функции каждой группы заинтересованного лица, а также выявлены их основные интересы. Дается характеристика стейкхолдеров, связанных с органами государственной власти и местного самоуправления. Освещается вопросом актуальности взаимоотношений между строительной компанией и дольщиками.

Ключевые слова: стейкхолдер, строительная компания, требования стейкхолдеров, дольщики, функции стейкхолдеров, анализ.

Khuramova A.A.

Scientific adviser: Usanov A. Yu.

SHAREHOLDERS OF CONSTRUCTION COMPANY AND ANALYSIS OF THEIR FUNCTIONS

Abstract: The article considers the stakeholder approach in a construction company. A large place in the article is occupied by an analysis of stakeholders of a construction developer. As part of the analysis, the main individuals who have an impact on the business, as well as themselves are exposed to it were identified. The article defines the functions of each group of the interested person, and also identifies their main interests. The characteristics of stakeholders associated with public authorities and local self-government are given. It covers the issue of relevance of the relationship between the construction company and equity holders.

Keywords: construction company, stakeholder requirements, equity holders, stakeholder functions, analysis.

В современных условиях все большую и большую значимость приобретает стейкхолдерский подход к управлению бизнесу. Анализ и исполнение требований стейкхолдеров – драйвер развития бизнеса.

В строительной компании одним из ключевых моментов выступает стабильность отношений бизнеса и некоторых групп стейкхолдеров. В основе выстраивания таких взаимоотношений необходимо выстраивать управление проектами так, чтобы формировались взаимоотношения путем поощрения более тесных межличностных и межфирменных отношений в течение всего жизненного цикла проекта [1, с. 3].

Отличительной особенностью строительного девелопера является наличие большого числа заинтересованных сторон, которые можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние стейкхолдеры – это те лица, которые непосредственно

принимают участие в деятельности строительной компании. Внешние стейкхолдеры – заинтересованные лица, на которых влияет деятельность девелопера [2, с.34].

Даже в рамках одного строительного проекта участвуют множество заинтересованных сторон: генеральный подрядчик, сме, местные жители, поставщики строительных услуг, работники, высшее руководства, эксперты и прочие.

Рассмотрим основные группы заинтересованных сторон строительной компании и их основные требования по отношению к бизнесу.

Таким образом, мы видим, что стейкхолдеры строительной компании представляют из себя большое количество лиц. Представим функции стейкхолдеров и примеры их интересов (требований) в виде таблицы.

Таблица 1- стейкхолдеры компании: функции и интересы

Стейкхолдер	Функция	Интерес
Подрядчик (генеральный подрядчик)	Ответственность за выполнение работ в соответствии с контрактом	Своевременная и в полной мере оплата произведенных работ
Поставщики	Осуществление разных видов поставок на контрактной основе (строительные материалы, техника и прочие)	Своевременная и в полной мере оплата за поставленные товары и услуги
Частные инвесторы	Вложение средств в развитие бизнеса (определенный проект)	Высокая отдача от строящегося объекта Сдача объекта в срок
Кредиторы	Предоставление средств на проект на основе платности, срочности и возвратности	Наличие финансовой устойчивости и ликвидности
Проектная организация	Выполнение проектной документации строящегося объекта	Своевременная и полная оплата выполненных услуг Предоставление верной информации
Строительные эксперты	выявление соответствия или не соответствия готового построенного объекта его проекту, смете и установленных государством нормативов	Полная и своевременная оплата услуг Соответствие объектов нормам закона
Дизайнеры	Внутреннее и внешнее оформление объектов	Полная и своевременная оплата услуг
Дольщики	Предоставление средств на строительство ЖК	Сдача объекта вовремя Компенсация простоя Соблюдение ФЗ №214
Сотрудники	Выполнение рабочих обязательств для ведения бизнеса	Выплата заработной платы Наличие карьерного роста
Местные жители	Создание спроса на объекты строительства	Соблюдение шумового режима Наличие благоустройства территории
Финансовые организации	Держание средств компании при долевом строительстве	Финансовая устойчивость и ликвидность бизнеса

Любой строительный бизнес характеризуется высоким участием государственной власти и структур в деятельности компании. Рассмотрим основных специфичных стейкхолдеров, которых можно отнести к государственным структурам:

Пожарная служба. Проверяет наличие пожарной безопасности и соответствие пожарным нормам объекта строительства.

Говоря про требования, их условно можно разделить на три категории: требования пожарной безопасности на строительной площадке, требования пожарной безопасности во время строительства и требования пожарной безопасности строительного объекта. В первом случае, основными требованиями пожарной службы выступают соответствие строительной площадки нормам безопасности, наличие первичных средств пожаротушения, соответствие противопожарных расстояний между зданиями и прочие [3, с. 2].

Требования в ходе строительства: прохождение противопожарного инструктажа, соблюдение техники пожарной безопасности при выполнении огнеопасных работ (сварка, пайка и пр.)

Требования строительного объекта: наличие средств пожарного тушения, наличие пожарных выходов, оснащение пожарной сигнализацией, наличие экспертизы пожарной безопасности объекта и прочие.

Отличительной особенностью является то, что взаимоотношения компании с данным стейкхолдером основываются на законодательных актах, таких как ФЗ №123 «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», ФЗ №384 «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

Администрация субъекта Российской Федерации. Основным департаментом выступает жилстройинспекция (либо же департамент по строительству). Данный стейкхолдер выдает разрешение компании на строительство, согласовывает все изменения в ходе девелопинга, а также проверяет объект на требования к безопасности согласно технической документации.

Актуальным вопросом выступает отношение строительной компании с дольщиками. Дольщики – это лица, которые вложили денежные средства в строительство жилого объекта. Эти взаимоотношения между участниками являлись наиболее обсуждаемые, так как было распространено понятие «обманутых дольщиков». Согласно изменениям, в ФЗ 214 «О Долевом строительстве», отношения девелопера и дольщиков стали более структурны, ожесточены и определены [4].

Таким образом, строительная компания обязана хранить средства дольщиков на специальных эскроу-счетах в банках. Отношения между заинтересованными сторонами будут регулироваться на основе трехстороннего договора: между дольщиком, застройщиком и выбранным банком. Дольщики передают денежные средства на специальный эскроу-счет в банке, где они будут храниться до момента сдачи в эксплуатацию жилого комплекса. Только после этого компания может получить денежные средства. Благодаря новым изменениям, расширяется и состав заинтересованных сторон строительной компании.

Для анализа стейкхолдеров строительной компании проведем анализ по модели Менделоу. Данная модель основывается на классификации заинтересованных сторон по двум категориям: власть и интерес (рис. 1). Наибольшей властью и интересом обладают: собственники и инвесторы, а также заказчики и дольщики. Они являются самыми «опасными» заинтересованными лицами, интересы которых необходимо удовлетворять. Стратегия взаимодействия с ними базируется на предоставлении всех необходимых информационных ресурсов, а также на привлечении для решения важных вопросов. Данные стейкхолдеры являются драйверами роста и развития, а при неправильной стратегии

взаимодействия – опасными игроками. Наибольшей властью и низким интересом обладают органы государственной власти и местного самоуправления. Интерес данных стейкхолдеров заключается в уплате налогов на разные уровни, в содействии сокращения безработицы и предоставления социальной инфраструктуры. Власть в данном случае регламентируется законодательными и правовыми актами.

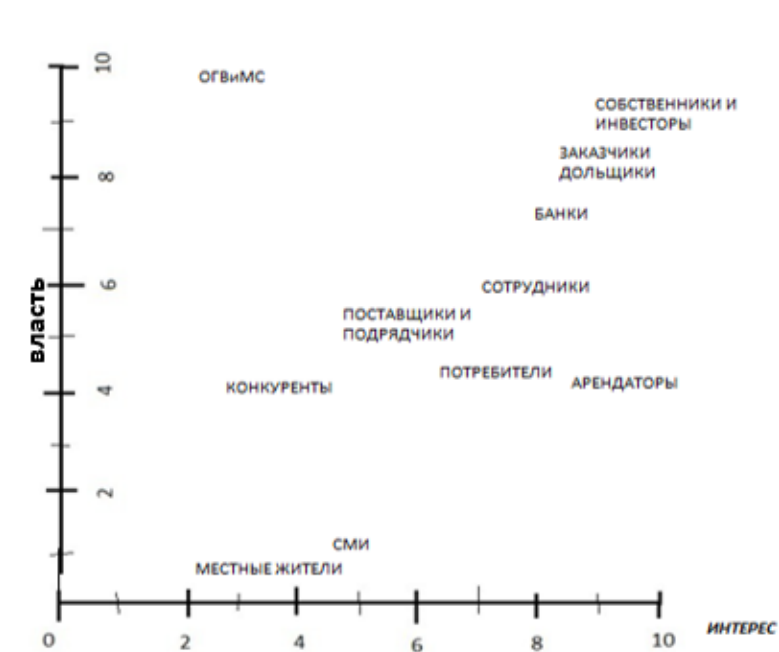


Рисунок 1 - Матрица Менделоу

В заключении, строительная компания характеризуется большим количеством заинтересованных сторон, которые оказывают воздействие на организацию, а также зависимы от нее. Широкий круг стейкхолдеров обязывает компанию выстраивать свою деятельность так, чтобы удовлетворить потребности максимум лиц. Конечно, удовлетворение всех интересов невозможно из-за их противоречий, однако, строительной компании нужно найти этот самый компромисс, так как влияние заинтересованных сторон на результат деятельности девелопера крайне высок для всех групп.

Список литературы

1. Анализ и управление стейкхолдерами. 2019. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/stakeholders/> (дата обращения 04.04.2020)
2. Пожарная безопасность объектов строительства. 2018. URL: <https://www.complex-safety.com/stati-o-pozharnoj-bezopasnosti/pozharnaya-bezopasnost-obektov-stroitelstva/> (дата обращения: 04.04.2020)
3. Что такое счета эскроу в долевом строительстве. 2018. URL: <https://kvartira-bez-agenta.ru/voprosy/faq-1/chto-takoe-scheta-eskrou-v-dolevom-stroitelstve/> (дата обращения: 05.04.2020)
4. Основы бизнес-анализа: учебное пособие (Магистратура). Под ред. проф. В. И. Бариленко. М.: КНОРУС. 2014. 272 с.
5. Палт М.М. Управление взаимодействием стейкхолдеров строительной отрасли // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2.

Шитик Е.В., Шитова М. А.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», г. Иваново, Россия

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ДИРЕКТ-КОСТИНГ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РФ

Аннотация: В данной статье рассмотрены актуальность применения и понятие системы «директ-костинг». Проведен анализ проблем и применения данной системы в отечественных предприятиях, перечислены основные преимущества и недостатки. Также рассмотрены основные проблемы внедрения системы директ-костинг в систему управленческого учета на малых предприятиях РФ.

Ключевые слова: директ-костинг, калькулирование, отечественные предприятия, переменные затраты, постоянные затраты, проблемы внедрения, себестоимость, система «директ-костинг», управленческие решения.

Shitik E.V., Shitova M. A.

PROBLEMS OF DIRECT-COSTING SYSTEM IMPLEMENTATION IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN SMALL ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: This article discusses the relevance of the application and the concept of the direct costing system. The analysis of problems and application of this system in domestic enterprises is carried out, the main advantages and disadvantages are listed. The main problems of implementing the direct costing system in the management accounting system at small enterprises of the Russian Federation are also considered.

Keywords: direct costing, costing, domestic enterprises, variable costs, fixed costs, implementation problems, cost, direct costing system, management decisions.

Система «директ-костинг» и её внедрение в систему управленческого учета является актуальной, так как даёт возможность обеспечить руководство необходимой информацией для эффективного управления деятельностью организацией и может применяться параллельно с традиционной системой учета затрат, что позволит оперативно управлять затратами производства и рентабельностью продаж, более полно учесть рыночную конъюнктуру при ценообразовании, а также адекватно оценить эффективность деятельности и вклад каждого подразделения в покрытие общих для организации постоянных затрат и формирование желаемого уровня прибыли.

Основной концепцией системы управленческого учета «директ-костинг» является разделение всех затрат на постоянные и переменные.

Производственная себестоимость произведенной и реализованной продукции складывается из переменных производственных затрат, находящихся в прямой зависимости от технологического процесса и организации производства. Помимо этого, по переменным расходам оцениваются остатки готовой продукции на складе на начало и конец отчетного периода, а также незавершенное производство. [2]

Постоянные расходы не связаны непосредственно с производственным процессом и потому не входят в производственную себестоимость продукции.

Постоянные расходы собираются на отдельном счете и после истечения отчетного периода полностью списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции, полученной в данном отчетном периоде.

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами, фактически, это та часть выручки, которая остается на покрытие постоянных затрат и образование прибыли.

Преимущества системы управленческого учета «директ-костинг»:

1. Позволяет детально и качественно анализировать зависимости между производственными затратами (себестоимостью), объемом производства, маржинальным доходом (сумма постоянных расходов и прибыли) и прибылью.

2. Уделяет большое внимание формам зависимости затрат от объема производства или загрузки производственных мощностей, позволяет находить изделия с большей или меньшей рентабельностью по сравнению со средним уровнем, обеспечивает получение информации, позволяющей быстро переориентировать производство в соответствии с изменениями на рынке.

3. Позволяет решать стратегические задачи по управлению организацией.

4. Дает данные для: разработки инвестиционной и инновационной программы (сокращение или диверсификации производственных мощностей, приобретение нового оборудования и т. д.); решения вопросов установления и регулирования цен на продукцию, как только что произведенную, так и уже проданную на рынке; оптимизации производственной программы по критерию максимума маржинального дохода; принятия решений о получении дополнительного заказа и т. д. [4]

5. Организация достоверного и высококачественного контроля за затратами.

6. Небольшое число калькуляционных элементов и статей, что позволяет усилить контроль за расходованием переменных затрат.

Недостатки системы управленческого учета «директ-костинг»:

1. Несоответствие размера реальной себестоимости, выпущенной продукции показателям «сокращенной» себестоимости, рассчитанной по статьям переменных затрат, что значительно снижает достоверность учета;

2. Существенное искажение общей суммы прибыли за текущий период;

3. Сложность в определении номенклатуры элементов калькулирования или разделения расходов на переменные и постоянные;

4. Несовпадение результатов финансового учета с результатами производственного учета. [3]

Проблемы внедрения системы «директ-костинг» в систему управленческого учета на малых предприятиях Российской Федерации связаны с рядом причин:

Разделение затрат на постоянные и переменные. Т. к. характер затрат не всегда является только постоянным и только переменным, в основном затраты полупеременные, следовательно, разделение является довольно условным. Более того, в различных условиях одни и те же затраты могут вести себя по-разному. Наиболее распространенный пример - затраты на оплату труда. Сегодня для сотрудника используется окладная, повременная схема оплаты труда. Соответственно затраты на оплату труда можно квалифицировать как постоянные. В следующем месяце система мотивации меняется – вознаграждение привязывается,

например, к количеству предоставленных услуг. Затраты из постоянных превращаются в переменные.

Ведение параллельно учета в традиционной форме и учета по системе «директ-костинг». Т.к. составление отчетности для малых предприятий РФ составляется на основе данных, полученных по результатам ведения учета традиционным методом, то данный порядок необходим. Внедрение системы «директ-костинг» - это решение руководства организации, для принятия более взвешенных решений, однако это не обязанность.

Различие результатов финансового учета и управленческого учета, что ведет к недоверию со стороны контролирующих органов;

Искажение суммы прибыли за текущий отчетный период, в результате чего возникают проблемы при исчислении суммы налога на прибыль;

Цены на продукцию должны обеспечивать покрытие всех затрат, в том числе и постоянных, иначе в долгосрочном плане предприятие может иметь убытки.

Понятно, что идеальных систем или методов не бывает. У каждой системы и у каждого метода – свои достоинства и свои недостатки. Главная задача – понять эти особенности, чтобы, нивелируя их негативные стороны, максимально эффективно использовать их преимущества.

Список литературы

1. Астанов Н., Егорова Н.А. Проблемы организации системы директ-костинга на производственном предприятии // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. № 1. С. 14-18.

2. Голикова О.А. Система производственного учета «Директ-костинг» // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2015. № 2. С. 155-159.

3. Коробова Е.И., Орлова С.А. Преимущества и проблемы практического применения системы «Директ-костинг» // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. №1. С. 137-140.

4. Погосян Н.В., Кармазь К.А. Преимущества организации учета затрат по системе директ-кост // Актуальные аспекты инновационного экономического и юридического развития в условиях роста напряженности вокруг России. 2015. № 1. С. 245-248.

5. Сохарева Н.А., Кожина Е.В., Крюк С.П. Метод учета затрат «Директ-костинг»: преимущества и недостатки // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 9-6. С. 164-166.

6. Зиганшин Б.В. Проблемы внедрения системы «Директ-кост» в отечественные предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 3. [Электронный ресурс].

Шоболова М. А., Григорьева О. Л.

АНО ВО «Московский Международный Университет», г. Москва, Россия

БИЗНЕС-КЛИМАТ И РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА В ЕГО ПОСТРОЕНИИ

Аннотация: В статье анализируются роли делового климата и его взаимосвязь с правительством, а также показано определение бизнес-среды на местном уровне.

Ключевые слова: экономическая среда, деловой климат, правовая база.

Shobolova M., Grigoryeva O.

BUSINESS CLIMATE AND THE ROLE OF THE GOVERNMENT CONSTRUCTING IT

Abstract: This article is an analysis of the role of business climate and its correlation with the government, also featured defining business environment locally.

Keywords: economic environment, business climate, legal framework.

Business climate – is the atmosphere in which companies perform their activities. It is the favorability of a state or local authority to the needs and desires of businesses that want to, or already have moved to that jurisdiction.

The overall economic environment consists of the way the government looks at businesses, current taxation regimen, inflation rate and etc. In the last decades, the shield of protection that the federal policies and national borders provided has dissolved, so the state and regional economies were faced with the challenges of the global economy. Now, it is difficult for governments to attract new firms if the business climate fails to meet some standard.

Objectives of the government that affect business activity.

1. The aim of having as many people employed as possible to have less social tension.
2. Trying to create equality between the rich and the poor by distributing income in a fair way.
3. To have stability with the balance of payments by relying on the country's own recourses and not on export products.
4. For the purchasing power to be high and for the general level of prices to be balanced.
5. To ensure decent living conditions for everyone so less people would want to leave the country because of low living standards.

It is challenging for the government to make a hospitable business environment, and one of the many challenges they face is trying to balance the wants and needs of society and the priorities of businesses. For example, an organization wants to expand its factory's site but there would be social costs because of such a decision like the increase of traffic to and from the factory once in use, the loss of open green space, noise and pollution from the plant and etc. So it is important for businesses to take into account community's interests when wanting to expand their business.

The 3 tools the government applies to reach their objectives:

1. Fiscal policy – is used to balance out the gap between the social classes, for example by introducing the progressive scale of taxation where a taxpayer's average tax rate is less than the person's marginal tax rate, by this, wealth is redistributed.

2. Monetary policy – controls the economy through interest rates and the money supply. The rate of interest may be raised to control inflation, in return, this will reduce the amount of money the banks lend out and will reduce demand in the economy which will discourage people from borrowing.

3. Direct controls – fiscal and monetary policies may not work so the government turns to this tool which is carried through regional and monopoly policies. Regional policies can relate to giving grants, rate-free accommodation and tax advantages to firms. All of this is implemented to create jobs in places with high unemployment. When the government needs a business in a specific, usually underdeveloped area, they use these techniques to convince the business to expand to that zone. For example, the program «Young specialist in a village» was started to call the youth back to the Russian countryside by offering free accommodation and giving some subsidies for better living. Monopoly policies are used to influence the way a business competes both domestically and internationally. Competition may benefit the consumer for example with lower prices, better quality products and better service.

Local business environment and its characteristics

Business environment is all of the factors that influence a company's activities.

Legal framework is one of the elements of business environment which in itself consists of laws and regulations that get passed by the government.

Examples of federal and local laws for the company Donskoy tobacco:

- Labor law – stops all kinds of discrimination on the work grounds, sets minimum wages and specifies the maximum number of working hours.

- Law on advertising activity – tobacco businesses are not allowed to promote their products without stating how harmful they are.

- Environment protection law – controls how the business impacts the environment. If damage is caused, fines are issued to the firm.

- Consumer protection law – specifies the right of a consumer to return goods. Companies are not supposed to put any misleading information on their products, if they do, they are sued.

Not only are businesses affected by local laws, but they are also influenced by lobbying groups, trade unions, local authorities and etc.

Some other examples of constituents that affect the local businesses environment in different companies are:

Trade unions protect the interests of its members in the workplace and negotiate better terms and conditions. For example the Artists trade union of Russia. The union regularly publishes a reference book «United art rating». As of 2018, it has stood 22 printed editions. «United art rating» includes the names, dates of life and rating categories of 58965 artists.

Lobbying groups are individuals or advocacy groups that influence particular interests among authorities, mainly through pushing specific laws. For example, when the Russian government banned any advertising of alcohol, lobbying groups pushed the government to allow companies like Amstel, to advertise their 0% beer.

In conclusion, it can be said that the government has managed to create a positive business climate and has come up with different methods in dealing with the challenge of considering and balancing everyone's wants and needs in Russia by using the methods listed.

Яковенко Н.А., Иваненко И.С.

ФГБУН «Институт аграрных проблем Российской академии наук», г. Саратов, Россия

ТЕНДЕНЦИИ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЯСОПРОДУКТОВОЙ ЦЕПОЧКИ

Аннотация: В статье анализируются особенности функционирования мясопродуктовой цепочки агропродовольственного комплекса России в современных условиях. Дана оценка динамики и изменения структуры потребления и производства мяса и мясопродуктов. Выявлены тенденции развития национальной мясопродуктовой цепочки страны, ее внешнеэкономической деятельности. Представлен краткосрочный прогноз потребления мяса говядины и мяса птицы населением России.

Ключевые слова: мясопродуктовая цепочка, сбалансированность, производство, потребление, экспорт, импорт.

Yakovenko N. A., Ivanenko I.S.

TRENDS IN CROSS- BRANCH BALANCE OF THE MEAT-PRODUCT CHAIN

Abstract: The article analyzes the features of functioning of meat products chains in the agro-food complex of Russia in modern conditions. The dynamics and changes in the structure of consumption and production of meat and meat products are assessed. Trends in the development of the country's national meat products chain and its foreign economic activity are identified. Presented the short-term forecast of consumption of beef and poultry meat by the Russian population.

Keywords: meat products chain, balance, production, consumption, export, import.

Динамичный и устойчивый рост производства и потребления мяса и мясопродуктов в России в последние годы был обеспечен за счет реализация государственной, а также ряда отраслевых и региональных программ развития мясопродуктовой цепочки. Рынок мяса и мясопродуктов в настоящее время является наиболее крупным сегментом отечественного продовольственного рынка и оказывает существенное влияние на уровень продовольственной безопасности страны. Мясопродуктовая цепочка обладает особенностями, влияющими на потенциал развития смежных отраслей сельскохозяйственного производства через процессы формирования ресурсной базы и конкурентной среды.

Рост потенциала развития мясопродуктовой цепочки определяется совокупным воздействием макроэкономических факторов и условий, формирующихся на уровне регионов, конкурентных стратегий отдельных хозяйствующих субъектов и их конкурентоспособностью.

Существенная государственная поддержка производителей мяса и мясопродуктов стимулировала приток инвестиций, что позволило обновить основные фонды, осуществить строительство новых и реконструкцию существующих комплексов, ферм и птицефабрик, перерабатывающих предприятий и сетей торговли.

В период с 2014 по 2018 годы производство мяса в хозяйствах всех категорий в России увеличилось на 17,7 % и по итогам 2018 года составило 10,63 млн. тонн в убойном весе. По сравнению с 2014 годом среднегодовой прирост объемов производства составил 4,4 %. Наиболее высокими темпами росло производство свинины. За исследуемый период рост составил 24,9%, что во многом было связано с государственной поддержкой этой отрасли. Высокие темпы роста объемов производства наблюдались также в птицеводстве - 19,5%. Производство мяса другого вида выросло на 8,2%. Производство мяса крупного рогатого скота продемонстрировало в 2014-2018 гг. снижение на 0,2%.

Одним из показателей, характеризующих снижение уровня конкурентоспособности говядины, является сокращение объемов ее производства и уменьшение доли в структуре производимого мяса. В 2018 г. в РФ производство говядины составляло 37,3 % к уровню 1990 г. Доля говядины в совокупном производстве мяса снизилась в 2018 году до 15,5 % по сравнению с 42,8 % - в 1990 г. и 18,2% - в 2014 г. Наибольшие доли в структуре производстве мяса занимают мясо птицы и свинина. В 2018 году в структуре производства доля мяса птицы и свинины по сравнению с 2014 годом увеличилась на 0,8 процентных пунктов и 2,1 процентных пунктов, соответственно, и составила 46,7 % и 34,9 %. Доля прочего мяса снизилась с 3,1% до 2,9%.

Низкий уровень конкурентоспособности говядины обусловил смещение ее производства в хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства. Если в 1990 г. сельскохозяйственные организации Российской Федерации производили 86,8% мяса крупного рогатого скота, то в 2018 г. данный показатель снизился до 33,7%. Доля хозяйств населения выросла с 13,2% до 57,3%. Начиная с 2008 г. также наблюдается устойчивое снижение производства говядины в хозяйствах данной категории [5].

Основными проблемами производителей мяса КРС являются долгий срок окупаемости инвестиций, высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей говядины и низкий уровень государственной поддержки [3]. Однако в 2018 г производство говядины впервые за последние пять лет продемонстрировало рост, темпы которого составили 2,3% относительно 2017 г. Изменения в динамике и структуре производства мяса и мясопродуктов отразилось на их потреблении.

В исследуемом периоде следует отметить увеличение уровня потребления мяса и мясопродуктов на душу населения в целом по РФ. В 2014 г. потребление мяса составляло 74 кг на душу населения [1]. В 2018 г. среднегодовое потребление мяса среднестатистическим россиянином увеличилось на 1,3 % и составило 75 кг. Рост отечественного производства свинины и мяса птицы увеличил их долю в структуре потребления. В 2018 году 46,2 % потребления мяса и мясопродуктов приходилось на мясо птицы, 33,0 % - на мясо свинины. Мясо говядины составляло 18,8 % от всего потребляемого мяса населением в России. При рекомендуемой Минздравом РФ норме потребления говядины 20 кг в год [2], в стране в 2018 г. в расчете на душу населения было произведено всего 13,7 кг мяса крупного рогатого скота, еще около 4 кг было ввезено из-за рубежа. Норма потребления говядины относительно рациональной нормы составляет всего 70,5 %. В краткосрочной перспективе прогнозируется сохранение сложившейся структуры потребления мясопродуктов (рис. 1).

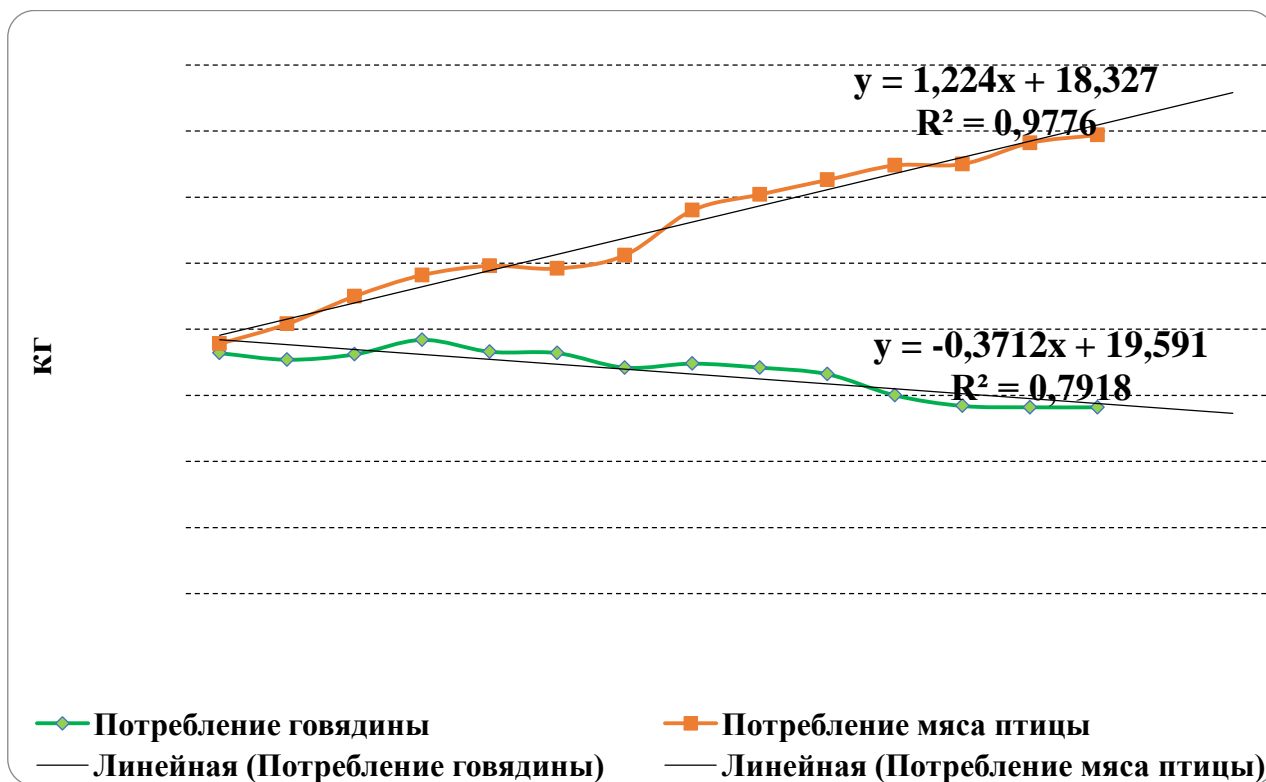


Рисунок 1 – Тенденции и прогноз потребления говядины и мяса птицы населением России в краткосрочном периоде

Значительное влияние на потребление мяса и мясопродуктов оказывает уровень доходов населения. Мясо является высокоэластичным продуктом по доходу, поэтому снижение доходов населения существенно повлияло на падение потребления мяса и мясопродуктов по сравнению с другими продуктовыми группами. Произошли изменения в структуре предпочтений в потреблении мяса. В последние годы рынок мяса и мясопродуктов характеризовался следующими тенденциями - сократилось потребление мяса КРС, выросло потребление мяса птицы, увеличилось потребление свежего мяса при сокращении потребления замороженного мяса. В мясоперерабатывающей промышленности происходит замещение мяса КРС другими более дешевыми видами мяса - свининой и мясом птицы.

Российские производители заинтересованы в развитии экспорта мяса и мясопродуктов, особенно в условиях насыщенности внутреннего рынка [4]. В 2014 году экспорт мяса и мясопродуктов составлял 135,3 тыс. тонн. В 2018 году экспорт всех видов мяса увеличился на 219,1 тыс. тонн или в 2,6 раза, что свидетельствует об укреплении конкурентных позиций национальных производителей на глобальном продовольственном рынке (рис. 2).

В 2018 году в структуре экспорта мяса и мясопродуктов основную долю занимало мясо птицы - 70,4 % и в натуральном выражении составляло 169,4 тыс. тонн, доля свинина составляла 29,6% или 71,2 тыс. тонн в натуральном выражении. Экспорт говядины и баранины занимает незначительное место. Росту экспорта в исследуемом периоде также способствовало падение курса рубля.

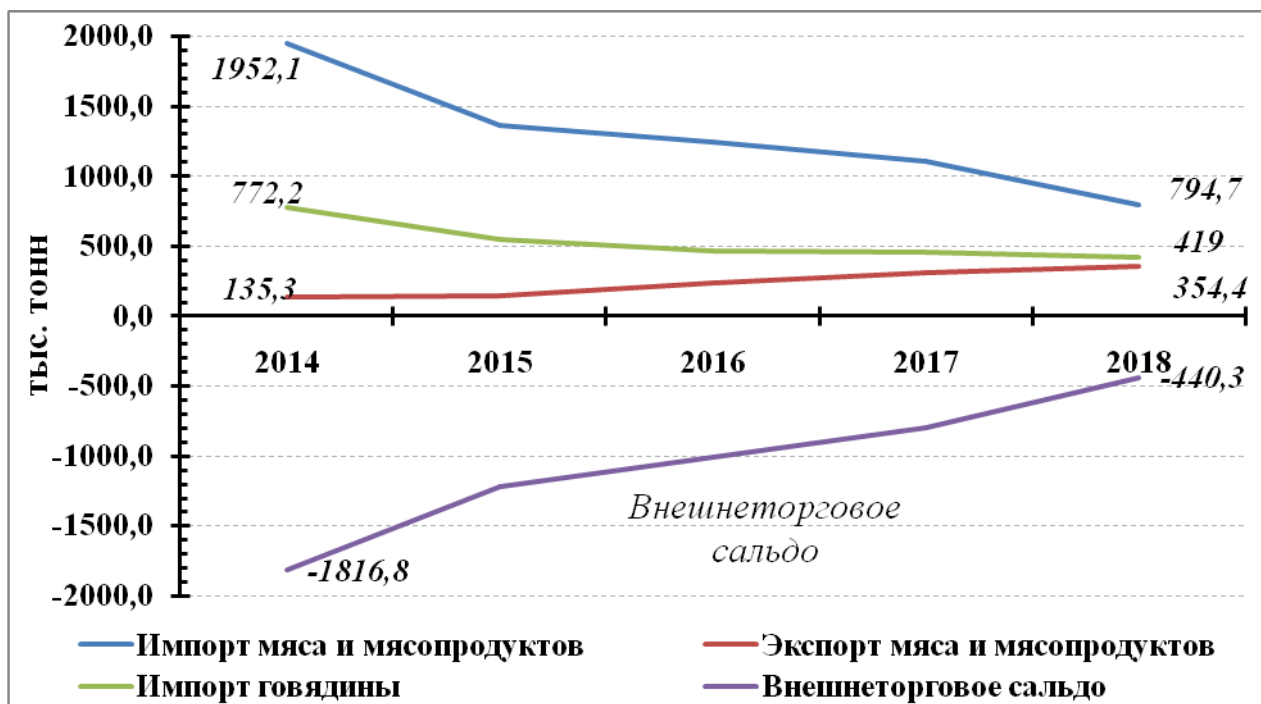


Рисунок 2 - Динамика внешней торговли мясом и мясопродуктами России, тыс. тонн

Импорт мяса и мясопродуктов в анализируемом периоде показывает устойчивое снижение. С 2014 по 2018 годы импорт сократился в 2,5 раза. Ввоз говядины снизился в 1,8 раза и в 2018 году составил 419 тыс. тонн. Основными поставщиками мяса говядины являются Республика Беларусь (33 %), Парагвай (30 %) и Аргентина (22 %).

Однако внешнеторговое сальдо по мясу и мясопродуктам в 2018 году оставалось отрицательным и составляло 440,3 тыс. тонн. По сравнению с 2014 годом оно снизилось на 1376,5 тыс. тонн или в 4,1 раза.

Как показали исследования, перспективы развития мясопродуктовой цепочки будут определяться интересами крупных интегрированных формирований, имеющих собственную сеть переработки и гарантированные рынки сбыта, в том числе и зарубежные. Крупные предприятия в условиях сжатия внутреннего рынка мясной продукции активизируют диверсификацию своей деятельности, формируют стратегии наращивания экспортных возможностей на рынке мясной продукции. Государство также отдает предпочтение развитию крупных комплексов, ориентируя на них систему государственной поддержки. Развитие скотоводства в хозяйствах населения не рассматривается в качестве значимой точки роста сельской экономики и повышения самозанятости сельского населения. Однако в регионах с низким уровнем развития крупнотоварного производства малые формы хозяйствования производят значительную часть мяса и мясопродуктов, обеспечивая относительно высокую конкуренцию с импортной продукцией.

Список литературы

1. Балансы продовольственных ресурсов. – Режим доступа: <http://www.srtv.gks.ru>.
2. Приказ Минздрава России от 19 августа 2016 г. № 614
3. Яковенко Н.А., Иваненко И.С. Обоснование сценариев развития продуктовых цепочек в агропродовольственном комплексе // Аграрный научный журнал. 2017. №7. С. 97-100.

4. Яковенко Н.А., Иваненко И.С., Воронов А.С. Оценка и перспективы развития экспортного потенциала агропродовольственного комплекса России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2018. № 5 (365). С. 73-77.
5. <https://www.fedstat.ru/indicator/40636>

Янбаева В.Э., Бехер В.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов, Россия

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ: СИСТЕМА, ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается социальная безопасность как важнейшая компонента национальной безопасности страны. Показано взаимодействие и взаимозависимость социальной безопасности от других составляющих, входящих в систему экономической безопасности, и прежде всего, экономической безопасности, поскольку от нее зависит возможность государства осуществлять полноценную социальную политику. Определены критерии социальной безопасности; обоснована необходимость развития и укрепления социальной ответственности отечественного бизнеса.

Ключевые слова: профсоюз, социальная безопасность, социальная ответственность, социальная политика.

Yanbayeva V. E., Becher V.V.

ANALYSIS OF THE STATE OF CORPORATE SOCIAL SECURITY IN MODERN RUSSIA

Abstract: The article considers social security as the most important component of national security of the country. It shows the interaction and interdependence of social security from other components of the economic security system, and first of all, economic security, since the ability of the state to implement a full-fledged social policy depends on it. The criteria of social security are defined; the necessity of developing and strengthening the social responsibility of domestic business is justified.

Keywords: trade Union, social security, social responsibility, social policy.

В современных условиях функционирующие предприятия стремятся к экономическому росту, для достижения которого следует учитывать общеэкономические факторы в государстве. Именно действия отдельных органов государственной власти должны обеспечить экономическую безопасность и целого государства, и отдельно хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности. В свою очередь, сами предприятия посредством применения различных методов должны стремиться к обеспечению их экономической безопасности. Одной из важнейших составляющих экономической безопасности, является социальная безопасность компании [4, с. 259].

Исследование корпоративной социальной безопасности начинается с конца XIX века. В этот период «впервые появляется идея обратиться к тем резервам, которые кроются в самом человеке» [1, с. 307]. Существенный вклад в разработку вопроса о социальной безопасности внесли отечественные и зарубежные ученые. Среди них Э. Мэйо, У. Мур, Ф. Ротлисбергер, Ф. Херцберг, А. К. Гастев, А. Г. Здравомыслов, В. А. Ядов, О. И. Шкаратан, Ж. Т. Тощенко и другие.

В настоящее время социальная безопасность, являясь неотъемлемой частью предприятий, направлена на уменьшение возникающих на нем социальных рисков.

Социальная безопасность предоставляет всем сотрудникам предприятия, независимо от профессионального статуса, равные возможности и едины на всем предприятии.

Объектом и субъектом корпоративной социальной безопасности выступает ее работник. Он предъявляет к ней главное требование – уменьшить социальное напряжение, сделать его трудовую жизнь относительно стабильной. Если данное требование выполняется, то сотрудник предприятия принимает и поддерживает социальную безопасность предприятия, понимает ее результативность.

На основании изученной научной литературы, можно сформулировать следующее определение корпоративной социальной безопасности: «Социальная безопасность предприятия – это неотъемлемая характеристика современного предприятия, пронизывающая все сферы его производственной жизни, призванная защищать потребности всех сотрудников предприятия от возникающих на нем социальных рисков, социального напряжения». Гарантом социальной безопасности предприятия выступает его социальная политика. Если социальная политика удовлетворяет полностью или частично потребности сотрудников, то социальная безопасность будет высока и наоборот [3, с. 89].

Социальная безопасность предприятия представляет собой совокупность факторов, влияющих на работу предприятия исключительно со стороны работников, включая их оплату труда, эффективность трудовой деятельности и мотивационную составляющую. По большому счету вся работа системы управления персоналом предприятия должна быть нацелена на обеспечение его социальной безопасности. Кроме того, такие функции возложены на руководство предприятия, которое обеспечивает человеку вознаграждение за выполненную работу, определенный статус, социальные гарантии и т.д. Кроме того, при рассмотрении ряда служб организации, становится понятным, что наибольшую ответственность за социальную безопасность работников и всего предприятия несет профессиональный союз (в тех организациях, в которых он имеется). В частности, профсоюз отстаивает права работников, обеспечивает работников дополнительным вознаграждением, если это возможно, или помогает предприятию сформировать систему мотивации.

Например, в ООО «Газпром трансгаз Саратов» основными направлениями деятельности профсоюза являются: защита социально-трудовых прав работников, контроль за выполнением условий коллективного договора, вопросы охраны труда и улучшения санитарно-бытовых условий в филиалах, обучение профактива. Профсоюзом «Газпром трансгаз Саратов профсоюз» основан футбольный клуб — многократный чемпион региональных и всероссийских турниров, а также туристический клуб, ежегодно собирающий на свои мероприятия сотни активных газоников [7].

Социальная политика в рамках обеспечения социальной безопасности предприятия, представляет собой систему целенаправленных и последовательных действий руководства предприятия, которые направлены на удовлетворение и развитие материальных и духовных потребностей работников организации с целью повышения социальной безопасности [2, с. 162].

На социальную безопасность в рамках предприятия влияют прямые и косвенные факторы. Прямые факторы социально - экономической безопасности включают в себя:

- состояние социальной сферы, уровень доходов сотрудников, количество занятых рабочих

- уровень имущественной дифференциации между работниками, уровень
- обеспеченности товарами и услугами, жильём и т.д.

Косвенные факторы делятся на внешние и внутриорганизационные. В частности,

- внешние факторы включают в себя следующее:

- экономическая ситуация в стране (безработица, инфляция, курсы валют и т.д.);

- политическая ситуация в стране (политическая стабильность, политические события, законопроекты и т.д.);

- важнейшие события в мире, которые могут повлечь за собой влияние вышеуказанных факторов [3, с. 91].

Например, социальная политика ООО «Газпром трансгаз Саратов» направлена на создание эффективного механизма управления персоналом на основе социального партнерства в рамках обеспечения основной деятельности [7].

Целью социальной политики ООО «Газпром трансгаз Саратов» является формирование высокопрофессионального, ответственного и сплоченного коллектива, эффективно решающего весь спектр задач, стоящих перед предприятием. Для реализации основных принципов социальной политики в компании разработаны «Положение о работе с кадровым резервом» и «Порядок приема на работу в ООО «Газпром трансгаз Саратов». Работники являются одним из главных стратегических ресурсов компании, обеспечивающих его конкурентоспособность и способствующих развитию предприятия. Предприятие ценит в своих работниках высокий профессионализм и образовательный уровень, ориентацию на достижение результатов, инициативность, способность к обучению и практическому использованию полученных знаний и приверженность корпоративным ценностям и традициям [7].

Третью часть коллектива составляют работники в возрасте до 35 лет. Социальная защищенность молодых работников закреплена в Коллективном договоре. В него заложены основные принципы молодежной политики. Значительная часть льгот и компенсаций, содержащихся в договоре, предусматривает ситуации молодых работников и молодых семей [7].

В компании создан Совет молодых ученых и специалистов (СМУС), целью которого является привлечение молодых работников к активному участию в производственной и научной деятельности ООО «Газпром трансгаз Саратов», управлению производством, расширению социально-экономических прав и интересов молодежи [7].

В ООО «Газпром трансгаз Саратов» уже стало традиционным проведение такого мероприятия, как «Посвящение в газовики», в котором принимают участие молодые специалисты, трудоустраиваемые в компанию. Участие ветеранов компании в таких мероприятиях позволяет обеспечить преемственность поколений и обмен опытом между работниками. ООО «Газпром трансгаз Саратов» уделяет большое внимание сохранению квалифицированного и профессионального кадрового состава, занимается привлечением молодых специалистов, предоставляет

возможности для каждого сотрудника реализовать свои профессиональные знания, индивидуальные способности и навыки [7].

В целях подготовки кадров функционирует Учебно-производственный центр, который сегодня является структурным подразделением ООО «Газпром трансгаз Саратов». Интерактивное оборудование и современные технические средства обучения, которыми оснащен новый Учебный центр, широкое применение автоматизированных обучающих систем, полномасштабных тренажерных комплексов, представляющих собой единую технологическую цепь газотранспортного производства, значительно повышает эффективность и результативность учебного процесса. На базе Учебного центра, обладающего всей социальной инфраструктурой, в том числе комфортабельной гостиницей, конференц-залом, столовой, спортивным залом, могут ежегодно обучаться более 5 тыс. человек. По проблемам газовой промышленности для молодых специалистов, учёных и студентов проводятся научно-технические конференции. Стало традиционным участие молодых руководителей и специалистов ООО «Газпром трансгаз Саратов» во всероссийских конкурсах молодёжи предприятий и организаций ТЭК России [7].

Одним из основных инструментов обеспечения социальной безопасности предприятия является корпоративная социальная ответственность.

Корпоративная социальная ответственность можно охарактеризовать как добровольную инициативу руководителей предприятия по разработке и реализации определенных социально направленных, неприбыльных мероприятий, которые имеют целью качественное улучшение внешней для компании среды для достижения экономической безопасности деятельности.

Исследования системы корпоративной социальной ответственности позволяют определить функции, которые лежат в основе механизма формирования стратегии социальной безопасности:

- разработка системы нормативно-индикативного регулирования, позволяющая осуществить идентификацию проблемы и определить способы снижения негативных явлений;
- обеспечение условий для своевременного реагирования и оперативного корректирования влияния отдельных факторов в соответствии с целью и задачами деятельности предприятия;
- обеспечение системы контроля за результатами реализации мероприятий в сфере корпоративной социальной ответственности как основы для дальнейшего усовершенствования и предвидения негативных последствий;
- распространение информации о деятельности предприятия и налаживание процедуры обратной связи с контрагентами с целью обеспечения безопасности функционирования [5, с. 161].

Социальную безопасность в рамках использования концепции корпоративной социальной ответственности можно представить как достижение безопасности отношений работниками и предоставления им безопасных условий труда.

С позиции функционирования среды следует выделить два основных направления реализации корпоративной социальной ответственности:

- 1) внутренняя составляющая, которая предусматривает: безопасность условий труда, пожарную безопасность, регулярная выплата заработной платы; наличие

медицинского и социального страхования персонала; возможность обучения персонала при помощи различных программ; осуществление подготовки и повышение квалификации;

2) внешняя составляющая предусматривает спонсорство, корпоративную благотворительность, вопросы экологии; отношения и взаимодействие с местными органами власти; готовность предприятия своевременно реагировать в условиях кризиса; выпуск готовой продукции [2, с. 164].

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях функционирующих субъектов обеспечение корпоративной социальной безопасности становятся важным элементом осуществления их деятельности. Следует отметить, что в современной экономике уровень социальных рисков растет, что подрывает основы социальной безопасности в обществе в целом, а также создает угрозу обеспечения социальной безопасности на отдельных предприятиях. Проблема снижения социальных рисков требует и усиления социальной ответственности бизнеса в рамках повышения корпоративной социальной политики, то есть работодатели должны строить свою деятельность с учетом баланса интересов работников, самих работодателей, потребителей, общества и государства [4, с. 262]. Стратегия корпоративной социальной безопасности – это, прежде всего, диалог между компанией и всеми группами заинтересованных сторон. Обозначенные особенности реализации принципов корпоративной социальной ответственности в практике предприятий необходимо учитывать при разработке и реализации общей стратегии безопасности предприятий.

Список литературы

1. Дмитриев Р.В., Кошарная Г.Б. Корпоративная социальная ответственность предпринимателей как фактор экономической безопасности организации // Качество управленческих кадров и экономическая безопасность организации. Тринадцатые Ходыревские чтения. 2019. С. 307-309.

2. Елистратова А.И., Паскотина А.С., Сидорук М.А., Яковенко А.Г. Корпоративная социальная ответственность для обеспечения экономической безопасности предприятия // Сборник «Морская стратегия и политика России в контексте обеспечения национальной безопасности и устойчивого развития в XXI веке». Севастополь. 2019. С. 162-165.

3. Кареева А.П. Социальные риски и социальная безопасность современного промышленного предприятия // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2015. № 3 (11). С. 89-93.

4. Кузьмина Л.А. Социальная безопасность российского бизнеса как фактор социальной безопасности // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ «Нацразвитие» Международная научная конференция «Высокие технологии и инновации в науке». Выпускающий редактор Ю.Ф. Эльзесер; Ответственный за выпуск С.В. Викторенкова. 2019. С. 259-265.

5. Ларионов Д.С. Социальная безопасность предприятия // Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2019. С. 161-163.

6. Щетинина Е.Д., Щетинина Е.А. Корпоративный маркетинг как инструмент социальной и экономической безопасности // Экономико-правовые механизмы обеспечения национальной безопасности материалы второй Всероссийской национальной научно-практической конференции. 2018. С. 212-219.

7. Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Саратов». – Режим доступа: <https://saratov-tr.gazprom.ru/>

Яроцкая Е.В.

ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В современных условиях с целью оперативного управления коммерческой организации необходимо внедрение системы бюджетирования. Бюджетирование является элементом системы управленческого учета, которые позволяют оптимизировать систему планирования на предприятии и повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, управленческие решения, бюджет, планирование.

Yarotskaya E.V.

ORGANIZATION OF BUDGETING IN MODERN CONDITIONS

Abstract: In modern conditions, with the aim of operational management of a commercial organization, it is necessary to introduce a budgeting system. Budgeting is an element of the management accounting system, which allows you to optimize the planning system at the enterprise and increase the effectiveness of management decisions.

Keywords: management accounting, budgeting, management decisions, budget, planning.

Современные условия ведения коммерческой деятельности требуют внедрение новых методов в сфере управления, и при этом достаточно важную роль выполняют элементы учетного процесса. Одним из перспективных направлений развития системы управления на предприятии является внедрение системы бюджетирования, как одного из элементов управленческого учета.

Бюджетирование является современным элементом системы управленческого учета, который позволяет оптимизировать систему планирования на предприятии, оперативно принимать управленческие решения и изучить преимущества конкурентов [2].

Основными целями бюджетирования является:

- оптимизация системы планирования и принятия управленческих решений;
- оперативный анализ финансовой деятельности коммерческой организации;
- укрепление финансовой дисциплины за счет оперативной обратной связи.

В рамках деятельности отдельных коммерческих организаций бюджетирование выполняет свои конкретные цели. Внедрение системы бюджетирования позволяет руководству организации с большой степенью вероятности оценить возможности деятельности на перспективу, а также принимать оптимальные управленческие решения в условиях оперативного управления.

Бюджеты должны пересматриваться и корректироваться под конкретные условия деятельности в рамках оперативного управления организацией [1]. Разработка бюджета включает ряд этапов представленных на рисунке .1

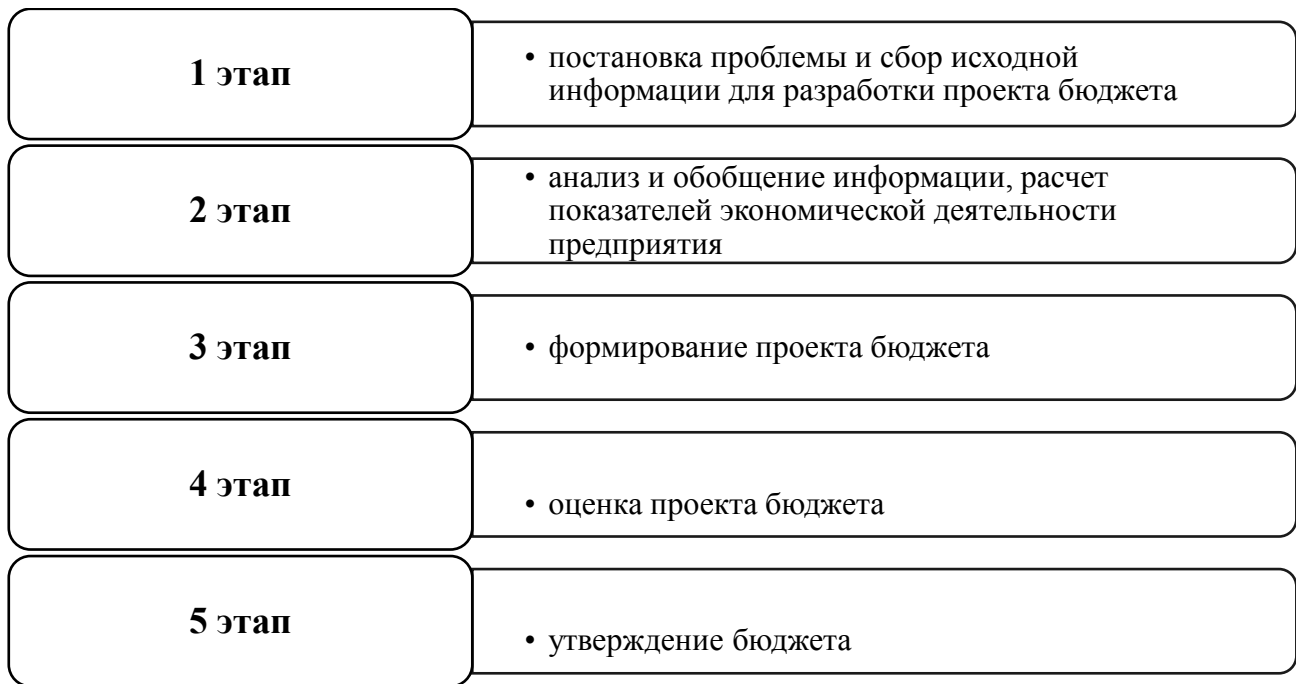


Рисунок 1 - Этапы разработки бюджетов в коммерческой организации

Внедрение системы бюджетирования по этапам, представленным на рисунке 1, позволят сельскохозяйственным организациям Смоленской области повысить уровень финансового состояния организаций, а также обеспечить регулярной формированием бюджетов доходов и расходов, которые позволят оптимизировать их фактический уровень.

В теории существует достаточно большое разнообразие форм бюджетов, которые могут предприятия формировать в рамках внедренной системы бюджетирования. Перед руководством организации при внедрении системы бюджетирования в учетную практику сельскохозяйственных организаций стоит задача выбора оптимальной формы именно для данного предприятия. Многообразие существующих форм бюджетов представлены на рисунке 2.

Выбирая форму, вид и структуру бюджета при его формировании в сельскохозяйственных организациях необходимо, прежде всего учитывать размеры самого предприятия, частоту формирования бюджетов, квалифицированность кадров организации и другие внутренние условия деятельности предприятия [4].

К числу основных задач бюджетирования относится следующее задачи, представленные на рисунке 3.

В ходе внедрения бюджетирования в сельскохозяйственных организациях необходимо правильно выбрать методы его осуществления:

1. Прямой метод, который характеризуется тем, что расчет показателей осуществляется методом прямого счета. Данным методом могут быть сформированы бюджеты по заработной плате в части тех работников оплата которых осуществляется в размере оклада, бюджет расхода семян и кормов и т.п.

2. Экономико-математические методы, которые позволяют рассчитать показатели деятельности организации на перспективу используя математические методы, одним из таких методов можно назвать метод трендового анализа, который может быть осуществлен на основании следующих приемов:

- «снизу вверх» - «сверху вниз»	<ul style="list-style-type: none"> • -сбор и фильтрация бюджетной информации осуществляется от исполнителей к руководству компании; • -обеспечивает согласованность бюджетов всех уровней.
Долгосрочные Краткосрочные	<ul style="list-style-type: none"> • - от полугода до года; • - квартальные.
Непрерывный (скользящий) бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • По мере того, как заканчивается месяц(квартал) к «старому» бюджету добавляется новый
Постатейный бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение суммы каждой отдельной статьей расхода без переноса в другую статью.
Генеральный (общий) Частный бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • - охватывает общую деятельность предприятия; • - объединяет и суммирует сметы и планы подразделений предприятия.
Недостижимый Неприемлемый бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • - если на практике не удастся достигнуть целей бюджета; • - цели достижимы, но неприемлемы для организации.
Бюджет с нулевым уровнем	<ul style="list-style-type: none"> • Нулевой уровень → каждый раз составляется заново преемственный бюджет → имеющиеся шаблоны, в которые вносят коррективы.
Статистический (жесткий и гибкий) бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • Статистический – когда цифры находятся вне зависимости от объемов производства (постоянные затраты); • Гибкий – отражает переменные затраты.
Бюджет с временным периодом	<ul style="list-style-type: none"> • Неизрасходованный остаток средств переносится на следующий период.

Рисунок 2 - Формы бюджетов



Рисунок 3 - Основные задачи бюджетирования

Первый прием — укрупнение периодов. Уровни динамического ряда объединяются за определенные отрезки времени — трехлетия, пятилетия и т. д. На основе полученных сумм находятся простые средние. Сравнение этих средних позволяет сделать вывод о тенденции [3].

Второй прием — сглаживание динамического ряда при помощи средней скользящей. При расчете этой средней интервал систематически сдвигается на одну дату.

Третий прием — выравнивание по среднему абсолютному приросту, которое осуществляется по формуле:

$$Y_t = Y_0 + At, \quad (3)$$

где t — порядковый номер года или периода (0,1,2,3,... n).

Четвертый прием — выравнивание по среднему коэффициенту роста, которое осуществляется по формуле:

$$Y = Y_0 * K^t \quad (4)$$

Пятый прием — выравнивание способом наименьших квадратов или по линейному тренду. Расчетные уровни динамического ряда определяют на основе уравнения, параметры которого находят способом наименьших квадратов. При этом строится уравнение парной линейной регрессии, отражающее зависимость объема производства, от времени. Модель регрессии имеет следующий вид (формула 5):

$$Y = A_0 + A_1 \cdot T \quad (5)$$

где Y — объем реализации продукции;

A_0, A_1 — параметры уравнения регрессии;

T — время.

Параметры уравнения регрессии находятся с помощью метода наименьших квадратов, суть которого заключается в том, чтобы теоретические значения, рассчитанные по модели регрессии, находились на минимальном удалении от фактических значений результативного показателя.

Внедрение системы бюджетирования в практику управления сельскохозяйственными организациями позволит обеспечить систему контроля оперативной информацией и, следовательно, приведет к формированию оптимальных управленческих решений.

Список литературы

1. Керимов В. Э. Бухгалтерский управленческий учет. М. : Дашков и К, 2017. - 484 с.
2. Управленческий учет в бюджетных учреждениях: Учебник / под. ред. М.А. Вахрушиной. М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. 154 с.
3. Яроцкая Е.В. Внедрение системы бюджетирования с целью оптимизации расходов на продажу// Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения Санкт-Петербургский академический университет, Алтайский институт экономики; ФГБНУ «Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства». 2016. С. 120-124.
4. Яроцкая Е.В. Организация бюджетирования в условиях интеграции в мировое сообщество// Регионы в современном мире материалы XXX Международной научно-практической конференции. 2013. С. 22-23.
5. Яроцкая Е.В. Бюджетирование расходов финансово-сбытовой деятельности в торговых организациях// Юбилейные X Румянцевские чтения. Экономика, государство и общество в XXI веке Материалы конференции. 2012. С. 148-155.

Яроцкая Е.В.

ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы организации и формирования управленческой отчетности в современных условиях. В статье рассматриваются основные этапы формирования управленческой отчетности, а также этапы реформирования существующей учетной системы в организации. Кроме того, в статье обоснуется необходимость формирования управленческой отчетности при внедрении системы управленческого учета в организации.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, управленческие решения, управление, источники информации.

Yarotskaya E. V.

FORMATION OF THE MANAGEMENT REPORTING SYSTEM

Abstract: The article discusses the organization and formation of management reporting in modern conditions. The article discusses the main stages of the formation of management reporting, as well as the stages of reforming the existing accounting system in the organization. In addition, the article substantiates the need for the formation of management reporting when introducing a management accounting system in an organization.

Keywords: management accounting, management reporting, management decisions, management, information sources.

Система управленческого учета предполагает формирование в оперативном режиме информации необходимой для управленческого персонала с целью эффективного принятия управленческих решений. Сбор необходимой информации осуществляется в управленческой отчетности организации.

При формировании управленческой отчетности одной из важнейших задач, которые придется решить в организации, является четкая идентификация всех элементов системы управленческой документации и, в частности, управленческой отчетности. Одним из важнейших элементов управленческой информации являются источники информации, которые могут быть как внутренними, так и внешними. При сборе информации для управленческой отчетности необходимо осуществлять их контроль со стороны работников организации, ответственных за сбор первичной информации.

С целью формирования полной информации необходимо упорядочить документооборот и сформировать правильные документопотоки. Важно, чтобы все однородные документы были сосредоточены и четко определены в структурных подразделениях.

Следующая задача, которая возникает, это необходимость агрегировать эту информацию по временным рамкам и по потребностям руководителей центра финансовой ответственности. В частности, подробная информация в аналитических разрезах необходима только руководителям линейных подразделений, а на уровень

финансового руководства следует выносить уже только суммовые, итоговые показатели. Уровень показателей, их детализация, а также форма представления информации в управленческой отчетности определяется при формировании задач, стоящих перед управленческим учетом.

В процессе внедрения управленческой отчетности в деятельность организации необходимо определить вид, сроки и ответственных лиц за предоставление информации для целей управления. Сбор и обобщение информации может быть осуществлен при помощи различных технических приемов, которые можно обобщить в несколько групп.

Одной из них является интегрированная корпоративная система, точнее ее было бы назвать корпоративной информационно-аналитической системой. Основная функция такой системы является, прежде всего, это формирование первичной информации, в том числе и первичных документов, — это собственно представление ее в нужном виде, в нужное время и нужным людям. Здесь требуется проведение большой работы для того, чтобы данный нужный вид и нужное время были соблюдены. Это задача внедрения и выбора корпоративной информационной аналитической системы (КИАС), решение которой также серьезная проблема. КИАС является следствием той задачей управления организацией, — которая поставлена на конкретном уровне, а не самодостаточным элементом, который можно взять и сразу получить все необходимые результаты. Реально КИАС любого уровня требует внедрения и тщательной настройки на соответствующую форму управленческой отчетности и форму первичных документов, которая порождается этой системой. Система не может контролировать те документы, которые являются входящими (внешними) по отношению к ней, но здесь, к счастью, обычно стандарты на документацию и хозяйственные операции играют свою положительную роль, и объем информации, содержащийся в документах, обычно не меньше, чем необходимый для регистрации конкретных хозяйственных операций.

Формирование и внедрение в учетную практику организации управленческой отчетности необходимо проводить поэтапно. Основные этапы внедрения управленческой отчетности и их характеристика представлены на рисунке 1.

Формируя формы управленческой отчетности необходимо с одной стороны соблюдать принципы оптимизации, то есть аккумулировать только необходимую информацию о деятельности организации, но с другой стороны необходимо собирать максимально возможный объем информации о деятельности организации. В процессе осуществления сбора информации формы могут менять свою форму при необходимости.

В некоторых организациях при внедрении управленческой отчетности могут быть выявлены недостатки существующей учетной системы, так как сложившаяся практика учетного процесса не всегда может обеспечить сбор необходимой информации. При выявлении таких фактов необходимо пересмотреть систему управленческого учета в организации и устранить существующие недостатки. Одним из важных направлений совершенствования учетного процесса при внедрении управленческой отчетности в учетную практику является совершенствование форм первичных учетных документов используемых организацией, направленный на введение в форму документа дополнительных реквизитов, которые и будут обеспечивать сбор необходимой информации.

Первый этап — это анализ необходимой информации, желательно по полной форме документа, с целью подтвердить саму возможность получения этого документа.

Второй этап предусматривает пересмотр всех учетных регистров и учетной практики организации, сориентированный на то, чтобы информация, соответствующая основной управленческой отчетности, оперативно и постоянно необходимая организации, а также отчетность, необходимая для стратегического анализа деятельности, были аккумулированы в учетных регистрах.

В ходе третьего этапа необходимо сформировать график поступления управленческой отчетности руководителям соответствующих уровней, при этом необходимо учесть, что поступление информации должно обеспечить принятие оперативных управленческих решений.

Рисунок 1 - Этапы внедрения управленческой отчетности в учетную практику организации

В условиях формирования управленческой отчетности особенно актуальным является вопрос формирования в первичных учетных документах всей необходимой информации.

Следовательно, при внедрении системы управленческого учета в учетную практику любой организации необходимо, сформировать цель и объем получаемой информации для принятия управленческих решений, что послужит отправной точкой при формировании форм управленческой отчетности организации.

Список литературы

1. Бабкина О.М. Система стратегической управленческой отчетности как организационно-экономический механизм предприятия// Экономика и управление. 2014. № 10 (108). С. 33-38.
2. Яроцкая Е.В. Система счетов для формирования управленческой информации о готовой продукции// Проблемы и перспективы интеграции экономики Сборник научных статей международной научно-практической конференции. 2014. С. 277-283.
3. Яроцкая Е.В. Управленческий учет - информационная база управления// Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России Сборник статей II международной научно-практической конференции. 2014. С. 103-105.
4. Яроцкая Е.В. Особенности организации управленческого учета в многопрофильных организациях// Тенденции развития бухгалтерского учета: вызовы и современность Материалы работы Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 240-245.

Содержание

	Стр.
<i>Авдеева А.И.</i> Научный руководитель: <i>Гавель О.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОМПАНИЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА.....	3
<i>Алайкина Л.Н., Котар О.К.</i> ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	8
<i>Алайкина Л.Н., Котар О.К.</i> ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ..	14
<i>Андреев А.В., Иванов Н.А.</i> ЛОББИЗМ КАК ФОРМА ДИАЛОГА С ВЛАСТЬЮ	18
<i>Ахметвалеев Р. Р.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	21
<i>Бабина К.И.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	24
<i>Белокопытов А.В.</i> ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	27
<i>Билоус А.О., Миронцева А. В.</i> РОЛЬ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	31
<i>Боева А.М.</i> Научный руководитель: <i>Усанов А. Ю.</i> МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ТЕНЕВЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В США	34
<i>Бочарова Е.В.</i> ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕГАТЕНДЕНЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ..	38
<i>Булетова Н.Е., Соколов А.А.</i> СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ	41
<i>Васильева Е.В., Чубуков И.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	46
<i>Галиев Р.Р.</i> СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА	50
<i>Геляхова Л.А., Мошкина Н.А.</i> К ВОПРОСУ О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ТЕРРОРИЗМУ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	55

<i>Гончарук А.В.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	58
<i>Григорьева О. Л.</i> ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	62
<i>Гянджаева М.Ш., Ихсанова А. Р.</i> ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА	68
<i>Демидова М.А.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЛИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	74
<i>Добрышина П.Е.</i> <i>Научный руководитель Мощенко О.В.</i> ANALYSIS OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN AGRICULTURE	77
<i>Дубинкина Е.И., Тришкина В.В., Новикова Н.А.</i> РОСТ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА	81
<i>Жданов В.Ю., Винничек Л.Б., Визирская М.М.</i> ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	89
<i>Захарова Д.М., Ушанов Н.Ю.</i> <i>Научный руководитель: Усанов А. Ю.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ	94
<i>Королев М. А.</i> <i>Научный руководитель: Новоселова С.А.</i> АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	100
<i>Космак О. В., Миронцева А. В.</i> КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВУЗОВ	104
<i>Котар А.Д., Кандалова В.А.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	108
<i>Котлова Е. С.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫЧИ В АРКТИКЕ	115
<i>Кузнецова О.Н., Абокишинов В.Г.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	119
<i>Кургузова А. С., Миронцева А. В.</i> СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ...	123

<i>Лезина Е. Г., Лезина Е. П.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	127
<i>Линькова Н.В., Тарасова Е.Б.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ЕГО РАЗМЕЩЕНИЯ НА БАЗЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	132
<i>Лисицына Ю.А.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	139
<i>Миронкина А.Ю.</i> МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	144
<i>Миронцева А. В., Волкова Я. С.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ	148
<i>Миронцева А.В., Жумабаева М. А.-М.</i> РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В 2019 ГОДУ: СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОСТА ..	152
<i>Миронцева А.В., Звягина А.А.</i> СVP – АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ	156
<i>Миронцева А.В., Исаченкова М. А.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ТРЕНД ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА В АПК	160
<i>Миронцева А.В., Любкин Д. Ю.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	165
<i>Миронцева А.В., Соколова А.Р.</i> РОЛЬ МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	169
<i>Миронцева А.В., Сорокин А. А.</i> МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	173
<i>Молюкова А. А., Миронцева А.В.</i> КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В АПК (В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ)	177
<i>Москалева Е.Г.</i> КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	181
<i>Мухамеджанова А.В., Ерменов К., Новикова Н.А.</i> СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .	185
<i>Наумова А. В., Миронцева А. В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	192

<i>Пасютина Ю. И., Миронцева А. В.</i> НАЛОГОВЫЙ БЕНЧМАРКИНГ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ И ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	196
<i>Пильщикова Т. А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ОТРАЖЕНИЯ ИХ В ОТЧЕТНОСТИ	201
<i>Платонова П. А., Миронцева А. В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	207
<i>Пиенцова А.И.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬХОЗТОВАРО-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	210
<i>Райкин С.А.</i> ВЛИЯНИЕ РИСКОВ И УГРОЗ НА РАЗВИТИЕ ПАО «АВТОВАЗ»	214
<i>Решетникова Е.Г.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ	218
<i>Родионова И.А., Силкин С.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	221
<i>Сентябов Ю.Н., Андреева М.Ю.</i> ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ВИРТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ	224
<i>Сергеева А.Д.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ MARKETPLACE-ПЛАТФОРМЫ В РОССИИ	229
<i>Сергеева Н.В.</i> ИННОВАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА МЯСНОГО СЫРЬЯ	233
<i>Синельникова Е. А.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	237
<i>Сироткин А.С., Загарнюк Е.М.</i> ЗОЛОТО КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	248
<i>Сироткина Д.В., Шитик Е.В.</i> ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	254
<i>Тихонова А.А., Оськина Е. А.</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	258

<i>Тихонова В. В.</i> <i>Научный руководитель: Новоселова С.А.</i> АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФОРМ ОТЧЕТНОСТИ	261
<i>Тришкина В.В., Новикова Н.А.</i> НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ АГРОПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ АГРОТУРИЗМА	265
<i>Трофименкова Е.В.</i> ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	268
<i>Трусова М. А., Григорьева О. Л.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ 21 ВЕКА	273
<i>Туранская Е., Миронцева А. В.</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	278
<i>Устинов Д. А.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: БЛОКЧЕЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ ДИГИТАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	282
<i>Устинов Д.А.</i> <i>Научный руководитель: Гавель О.Ю.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	285
<i>Федотова М.Ю.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	289
<i>Фролова О.Н.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	294
<i>Фролова О.Н.</i> ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	298
<i>Хамхоев Х. У.,</i> <i>Научный руководитель: Усанов А. Ю.</i> BUSINESS MODEL DIGITAL TRANSFORMATION	302
<i>Хамхоев Х. У.</i> <i>Научный руководитель: Усанов А. Ю.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	307
<i>Хурамова А. А.</i> <i>Научный руководитель: Усанов А. Ю.</i> МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НИМИ	312

<i>Хурамова А.А.</i> <i>Научный руководитель: Усанов А. Ю.</i> СТЕЙКХОЛДЕРЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ И АНАЛИЗ ИХ ФУНКЦИЙ	317
<i>Шитик Е.В., Шитова М. А.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ДИРЕКТ-КОСТИНГ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РФ	321
<i>Шоболова М. А., Григорьева О. Л.</i> BUSINESS CLIMATE AND THE ROLE OF THE GOVERNMENT CONSTRUCTING IT	324
<i>Яковенко Н.А., Иваненко И.С.</i> ТЕНДЕНЦИИ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЯСОПРОДУКТОВОЙ ЦЕПОЧКИ	327
<i>Янбаева В.Э., Бехер В.В.</i> СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ: СИСТЕМА, ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ	332
<i>Яроцкая Е.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	337
<i>Яроцкая Е.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	341

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ И КОНЦЕПЦИИ

**Материалы Всероссийской (национальной) дистанционной научно-практической
конференции**

Сдано в набор 29.04.2020. Подписано в печать 30.04.2020.

Электронная версия размещена на сайте: <http://www.sgau.ru>

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова»
410012, Саратов, Театральная пл., 1.

Электронная версия подготовлена с готовых материалов Обществом с ограниченной
ответственностью «Центр социальных агроинноваций СГАУ»